

# LA POLITIQUE FRANÇAISE DE SOUTIEN À L'EXPORT DE DÉFENSE

## Raisons et limites d'un succès

Lucie BÉRAUD-SUDREAU

Juin 2017



L’Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d’information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l’Ifri est une association reconnue d’utilité publique (loi de 1901). Il n’est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

L’Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et experts à l’échelle internationale.

Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l’Ifri s’impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

Les opinions exprimées dans ce texte n’engagent que la responsabilité de l’auteur.

ISBN : 978-2-36567-702-8

© Tous droits réservés, Ifri, 2017

#### **Comment citer cette publication :**

Lucie Béraud-Sudreau, « La politique française de soutien à l’export de défense. Raisons et limites d’un succès », *Focus stratégique*, n° 73, Ifri, juin 2017.

#### **Ifri**

27 rue de la Procession 75740 Paris Cedex 15 – FRANCE

Tél. : +33 (0)1 40 61 60 00 – Fax : +33 (0)1 40 61 60 60

E-mail : [accueil@ifri.org](mailto:accueil@ifri.org)

#### **Ifri-Bruxelles**

Rue Marie-Thérèse, 21 1000 – Bruxelles – BELGIQUE

Tél. : +32 (0)2 238 51 10 – Fax : +32 (0)2 238 51 15

E-mail : [bruxelles@ifri.org](mailto:bruxelles@ifri.org)

**Site internet :** [Ifri.org](http://ifri.org)



## ***Focus stratégique***

Les questions de sécurité exigent une approche intégrée, qui prenne en compte à la fois les aspects régionaux et globaux, les dynamiques technologiques et militaires mais aussi médiatiques et humaines, ou encore la dimension nouvelle acquise par le terrorisme ou la stabilisation post-conflit. Dans cette perspective, le Centre des études de sécurité se propose, par la collection ***Focus stratégique***, d'éclairer par des perspectives renouvelées toutes les problématiques actuelles de la sécurité.

Associant les chercheurs du centre des études de sécurité de l'Ifri et des experts extérieurs, ***Focus stratégique*** fait alterner travaux généralistes et analyses plus spécialisées, réalisées en particulier par l'équipe du Laboratoire de recherche sur la défense (LRD).

## **Auteur**

**Lucie Béraud-Sudreau** est doctorante à l'université Paris-2 Panthéon-Assas, rattachée au Centre d'étude et de recherche en science administrative et politique (Cersa). Sa thèse s'intitule « Soutien ou contrôle ? La politique des ventes d'armes en France et en Suède (1990-2015) » dont cet article est issu. Ses recherches doctorales ont bénéficié d'une bourse de la Direction générale de l'armement entre 2013 et 2015. Elle est aujourd'hui Research Fellow for Defence Economics and Procurement à l'International Institute for Strategic Studies (IISS).

## **Comité de rédaction**

Rédacteur en chef : Élie Tenenbaum

Assistant d'édition : Gabriel Cornet



## Résumé

Les exportations de défense françaises ont obtenu des résultats spectaculaires au cours du quinquennat de François Hollande. Les ventes à l'étranger auront été au moins multipliées par quatre depuis 2012, date de l'arrivée au pouvoir de l'ancienne équipe présidentielle. Afin d'expliquer ce succès commercial, il convient de le remettre dans une perspective historique de longue durée, ancrée dans une tradition française amorcée dès les débuts de la V<sup>e</sup> République et qui s'est poursuivi depuis lors en s'adaptant au contexte économique et stratégique global. Si la présidence Hollande a su mettre en place une politique de soutien et des structures de décision efficaces, elle a aussi bénéficié d'un contexte international favorable à sa politique d'export. Ce succès est-il durable ? Alors qu'une nouvelle équipe présidentielle s'installe, il importe plus que jamais de prendre aussi en compte les risques potentiels que peuvent engendrer les exportations d'armement pour l'autonomie stratégique française.

## Abstract

During François Hollande's five-year term French defense exports have reached quite spectacular results. Arms sales abroad have increased at least fourfold since 2012, when the former presidential team came to power. In order to explain this commercial success, one must put it back into a long-term historical perspective, anchored in a French tradition that began in the early Fifth Republic and which has since continued to adapt to the global strategic and economic context. While Hollande's Presidency has managed to conduct a successful trade-promotion policy through efficient decision-making processes, it also benefited from an international context favorable to its overseas sales. However, how sustainable is this success? As a new presidential team is setting up, one now has to take into account the potential risks of these arms exports for French strategic autonomy.





# Sommaire

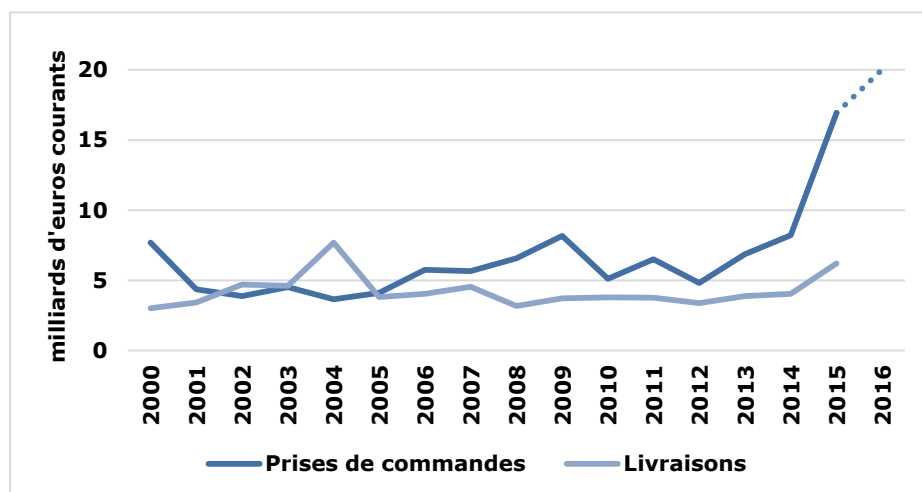
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>9</b>
<b>L'HÉRITAGE GAULLIEN : UNE POLITIQUE D'EXPORTATION D'ARMEMENT « TOUS AZIMUTS » .....</b>	<b>11</b>
Autonomie stratégique et industrie de défense (1958-1990) .....	11
Les ajustements de l'après-guerre froide.....	17
Le bilan mitigé du quinquennat Sarkozy .....	21
<b>LE QUINQUENNAT HOLLANDE : UN SUCCÈS CONJONCTUREL ? .....</b>	<b>27</b>
Des contrats aux montants significatifs .....	27
Une nouvelle approche du soutien export.....	30
Des circonstances internationales favorables à la France .....	31
<b>QUELLE SOUTENABILITÉ STRATÉGIQUE ? .....</b>	<b>37</b>
Vers une dépendance à l'export ? .....	37
Transferts de technologie : comment préserver l'avenir ?.....	40
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>45</b>



# Introduction

Les exportations d'armement françaises ont franchi un niveau record à partir de l'arrivée au pouvoir du président François Hollande en mai 2012<sup>1</sup>. En 2014, les prises de commandes ont atteint 8,2 milliards d'euros, un montant qui n'avait été obtenu précédemment qu'en 2009, avec la signature du contrat pour les sous-marins *Scorpène* au Brésil<sup>2</sup>. En 2015, le total des contrats signés double par rapport à l'année précédente, pour arriver à 16,9 milliards d'euros (graphique 1).

**Graphique 1 : Exportations d'armement de la France  
Prises de commandes et livraisons (en milliards d'euros)**



Source : *Rapports au Parlement sur les exportations d'armement, Paris, Ministère de la Défense, 2005-2016.*

Les chiffres définitifs de l'année 2016 ne sont pas encore disponibles au moment de la publication de cet article, mais ils se situeraient dans une fourchette entre 14 et 20 milliards d'euros, en fonction de la prise en compte totale ou non du contrat de DCNS avec l'Australie pour des sous-marins<sup>3</sup>. Si ces chiffres venaient à être confirmés, même dans leur

1. L'auteur tient à remercier les relecteurs et les assistants d'édition. Le contenu de cet article est de la seule responsabilité de l'auteur et n'engage pas l'IFRI ou l'IISS.

2. V. Lamigeon, « Pourquoi les exportations d'armement de la France s'effondrent », *Challenges*, 26 octobre 2011.

3. P. Tran, « How Was 2016 for French Arms Exports? Depends on Who You Ask », *Defense News*, 6 mars 2017 ; M. Cabirol, « Mais pourquoi Le Drian a-t-il gonflé les exportations d'armes françaises de 2016 ? », *La Tribune*, 20 janvier 2017 ; « Déclaration de M. Jean-Yves Le Drian sur la politique de défense », *Discours Vie Publique*, 19 janvier 2017, disponible sur : [discours.vie-publique.fr](http://discours.vie-publique.fr).

estimation basse de 14 milliards, ceci resterait un résultat bien supérieur à ce qui a été connu au cours de la décennie précédente<sup>4</sup>.

À cet égard, il est important de garder à l'esprit la distinction entre prises de commandes et livraisons<sup>5</sup>. Les livraisons correspondent aux montants facturés au cours d'une année donnée, tandis que les prises de commandes (chiffres régulièrement utilisés dans la presse) correspondent à la valeur totale des contrats signés et entrés en vigueur dans l'année. Les montants des livraisons diffèrent de ceux des prises de commandes notamment du fait du décalage dans le temps : une seule commande peut correspondre à plusieurs livraisons s'écoulant sur plusieurs années<sup>6</sup>. Ces précautions étant données, la tendance des livraisons est, elle aussi, à la hausse (graphique 1) avec 6,2 milliards d'euros en 2015, soit une augmentation de plus de 2 milliards par rapport à l'année précédente. De tels niveaux n'avaient pas été obtenus depuis 2004 (7,7 milliards).

Au regard de cette augmentation massive des ventes d'armes françaises, est-il possible de considérer ces résultats comme relevant de la seule action gouvernementale ? Si le crédit n'en revient pas uniquement au président François Hollande et à son ministre de la Défense Jean-Yves Le Drian, quels autres facteurs ont alors permis une telle croissance à l'export ces dernières années ? Enfin, quelles peuvent être les limites et les risques associés aux exportations d'armement ?

Afin de comprendre les raisons du succès, nous rappellerons tout d'abord la construction historique de la politique d'exportation d'armement. Ceci permettra de montrer en quoi la situation actuelle est l'héritière d'une politique institutionnalisée depuis les années 1960, qui s'est développée tant pendant la guerre froide qu'après celle-ci. Nous analyserons ensuite les déterminants internes et externes des succès plus récents de l'industrie de défense française. Enfin, nous verrons quels peuvent être les risques liés aux ventes d'armes notamment du point de vue de l'autonomie stratégique.

---

4. Le succès des dernières années est toutefois à relativiser lorsque mis en perspective dans une période plus longue à partir de 1958, comme montré par C. Fauconnet et J. Malizard, « Rétrospective des exportations d'armement en France », *Revue Défense Nationale*, n° 795, décembre 2016, p. 76-82.

5. L. Béraud-Sudreau, « French Arms Exports Success – The Data behind the Numbers », *Military Balance Blog*, 12 octobre 2016, disponible sur : [www.iiss.org](http://www.iiss.org).

6. *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France en 2006*, Paris, Ministère de la Défense, novembre 2007, p. 48.

# L'héritage gaullien : une politique d'exportation d'armement « tous azimuts »

Le soutien aux exportations d'armement en France découle des orientations de la politique étrangère et de défense nées sous la présidence de Charles de Gaulle (1958-1969). Sa politique étrangère axée sur les notions d'indépendance et de grandeur a conduit à une politique de soutien de la base industrielle et technologique de défense (BITD), de façon à pouvoir se doter de manière autonome des systèmes d'armes nécessaires à l'armée française. Compte tenu de la structure économique du marché de défense en France, une telle autonomie ne pouvait être obtenue que par une forte dynamique à l'export, nécessitant pour ce faire un soutien intensif de l'État. Cette politique s'est poursuivie dans la période de l'après-guerre froide et jusqu'à aujourd'hui, tout en cherchant à s'adapter au nouveau contexte international.

## Autonomie stratégique et industrie de défense (1958-1990)

La politique étrangère française reste encore aujourd'hui influencée par la « certaine idée de la France » chère au Général de Gaulle. Ses objectifs d'indépendance et de « grandeur » élaborés aux débuts de la V<sup>e</sup> République, poursuivis par la diplomatie française lors de ses mandats présidentiels et ceux de ses successeurs, ont mis en place les conditions politiques pour le développement d'une politique d'exportation volontariste<sup>7</sup>. Les éléments clés de cette politique étrangère gaullienne comprenaient au cours des années 1960 « le besoin absolu d'indépendance dans la prise de décision, le refus d'accepter une subordination aux États-Unis, la quête pour la grandeur et le rang, la primauté de l'État-nation et l'importance de la défense nationale<sup>8</sup>. »

---

7. L. Gautier, *La Défense de la France après la guerre froide*, Paris, Presses universitaires de France, 2009, p. 18 ; M. Vaïsse, *La Grandeur. Politique étrangère du Général de Gaulle, 1958-1969*, Paris, Arthème Fayard, 1998.

8. P. H. Gordon, *A Certain Idea of France. French Security Policy and the Gaullist Legacy*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1993, p. 3.

L'action diplomatique menée sous la présidence du Général de Gaulle témoigne de cette conception, centrée autour d'une place active et indépendante sur la scène internationale, basée sur la « grandeur » ou le prestige. Les exemples les plus évidents incluent le développement de l'arme nucléaire, le retrait du commandement intégré de l'OTAN, et la quête de multipolarité – d'où l'engagement européen, la reconnaissance de la Chine, ou l'ouverture vers des pays du bloc de l'Est. Cette perception a par la suite fortement influencé les successeurs du Général de Gaulle, se diffusant dans la diplomatie et la défense françaises.

Les objectifs assignés à la politique étrangère ont entraîné une politique de défense, et par la suite d'armement, centrée sur la notion d'indépendance. En conséquence, l'État a développé de nombreux outils pour soutenir le renforcement de l'industrie de défense, y compris via les exportations<sup>9</sup>. La conception voyant en l'industrie de défense un outil de l'autonomie s'est prolongée au-delà de la période gaullienne, au point de contribuer à forger un consensus politique toujours en vigueur.

Le développement de l'industrie de défense a ensuite lui-même entraîné une politique d'exportation d'armement marquée par le volontarisme et sous-tendue par une légitimation économique et diplomatique. Sur le plan économique, le budget de défense de la France ne permettait pas de soutenir une industrie de défense moderne par les seules commandes nationales<sup>10</sup>. Les séries de production sont trop courtes et le niveau des dépenses de R&D du gouvernement trop limité. À l'exception de rares États (États-Unis, Russie et Chine) où le marché domestique est suffisamment grand pour absorber les coûts de production, « les exportations sont nécessaires pour assurer la pérennité de la BITD, car les commandes nationales sont insuffisantes pour assurer l'équilibre économique des programmes et donc des entreprises<sup>11</sup>. »

La volonté de soutenir une industrie de défense autonome, conjuguée à un budget de défense limité, a donc conduit la France à adopter « une politique d'exportation d'armements tous azimuts<sup>12</sup>. » Les ministres de la Défense successifs ont largement fait usage de l'argument économique pour légitimer cette politique d'export. Selon Michel Debré, ministre de la Défense sous Georges Pompidou, les ventes d'armes sont « un problème

---

9. J.-P. Hébert, *Stratégie française & Industrie d'armement*, Paris, Fondation pour les études de défense nationales, 1991, p. 32.

10. J. Doise et M. Vaïsse, *Politique étrangère de la France. Diplomatie et outil militaire, 1871-1991*, Paris, Seuil, 1992, p. 636.

11. R. Bellais, M. Foucault et J.-M. Oudot, *Économie de la défense*, Paris, La Découverte, 2014, p. 34.

12. E. A. Kolodziej, *Making and Marketing Arms, The French Experience and Its Implications for the International System*, Princeton, Princeton University Press, 1987, p. 83.

d'existence ou de non-existence pour notre industrie d'armement [qui] si elle devait se contenter du marché national, ne pourrait pas subsister, et il n'y aurait plus de Défense vraiment nationale possible<sup>13</sup>. » Cette motivation première pour exporter a été très tôt renforcée par des arguments selon lesquels les exportations d'armes profitent à l'ensemble de l'économie en termes d'emploi et de balance des paiements<sup>14</sup>.

La politique étrangère et de défense gaullienne axée sur la « grandeur » a également appuyé un argumentaire diplomatique pour les exportations d'armement. L'indépendance telle que conçue par le Général de Gaulle recherchait une diversification des pôles de puissance afin de s'extraire du monde bipolaire façonné par la domination des États-Unis et de l'URSS. En exportant ses systèmes d'armes, la France permettait à d'autres États de « se libérer de la tutelle de l'un des deux Grands<sup>15</sup>. » Dès les années 1960, les entreprises de défense et les acteurs institutionnels en charge du soutien export ont en effet souvent mis en avant l'argument qu'à la différence des deux superpuissances, la France n'assortissait pas de conditions politiques à ses ventes d'armes<sup>16</sup>. Yvon Bourges, ministre de la Défense sous Valéry Giscard d'Estaing, estimait ainsi que les exportations d'armement françaises procuraient aux États clients les moyens d'assurer leur propre indépendance, dans le même « esprit » que la France<sup>17</sup>. Il a également déclaré que la France, n'assortissant pas de conditions à ses ventes d'armes, « ne commet[tait] pas d'ingérence dans la politique des autres nations<sup>18</sup>. » Charles Hernu, ministre de la Défense sous François Mitterrand, avancera plus tard que « la France peut, du côté de l'assistance technique en matière d'armement, être le leader des pays non alignés<sup>19</sup>. »

---

13. M. Roy, « La zone Mirage », *L'Express*, 1-7 février 1971, p. 77-78. Pour d'autres citations de M. Debré plaidant pour une augmentation des exportations d'armes, voir : « L'armement en France : 5 % de nos exportations, 270 000 salariés », *Paris Presse*, 24 janvier 1970; C. Hargrove, « New Trend in French Arms Sales », *The Times*, 24 mars 1970, p. 22.

14. Ces arguments économiques sont toujours en vigueur dans le débat actuel : Ministère de la Défense, CIDEF, « Les exportations françaises d'armement : 40 000 emplois dans nos régions », Étude d'impact social, économique et technologique réalisée avec le support de McKinsey & Company, septembre 2014; S. Moura et J.-M. Oudot, « Le rôle clé de la BITD dans les exportations civiles et militaires de la France », *EcoDef*, n° 68, septembre 2014, p. 6.

15. L. Berger, « Dassault et les débuts de l'aviation à réaction Ouragan et Mystère », *Guerres mondiales et conflits contemporains*, vol. 238, n° 2, 2010, p. 115.

16. « Plus de 7 milliards de commandes étrangères à la France en 1970 », *Combat*, 1<sup>er</sup> janvier 1971.

17. Journal Officiel de l'Assemblée Nationale, 10 avril 1975; J. Klein, « Commerce des armes et politique. Le cas français », *Politique étrangère*, vol. 41, n° 6, 1976, p. 574.

18. « M. Chirac : les ventes d'armes procurent du travail à de nombreux ouvriers français », *Le Monde*, 15 janvier 1976.

19. « Ventes d'armes : le ministre français de la Défense favorable à une nouvelle conception » *Afrique Défense*, juin 1982, p. 28.

Sur la base de ces arguments économiques et stratégiques, les autorités françaises ont mis en place des instruments de soutien à l'export. L'un de ces principaux outils est la Délégation ministérielle pour l'armement, créée en 1961, rebaptisée par la suite Délégation puis Direction générale de l'armement (DGA). Cette dernière occupe encore aujourd'hui une place centrale dans la politique française de soutien à l'export *via* sa Direction du développement international (DGA/DI). Cette direction a spécifiquement pour mission d'assister les industriels de défense à l'export, par des études de marchés, la participation à des négociations et des réunions avec les clients potentiels. Lors des salons d'armement, la DGA est-elle même souvent présente par un stand valorisant les équipements français et contribue à leur visibilité en participant à l'organisation des visites d'officiels étrangers.

Aux côtés de cet acteur administratif, les industriels de défense français ont longtemps bénéficié des « offices d'armement », sociétés d'intermédiation ayant pour mission de promouvoir les équipements militaires français à l'étranger, de participer à des négociations, et d'offrir des services après-vente tels que la gestion des contrats ou l'assistance technique<sup>20</sup>. Parmi les principaux offices, entre autres, étaient la SOFMA (Société française de matériels d'armement), la SOFRESA (Société française d'exportation de systèmes d'armement), ou la COFRAS (Compagnie française d'assistance spécialisée)<sup>21</sup>. Les offices étaient spécialisés en fonction du sous-secteur industriel (terrestre, aérien, naval), ou de l'orientation géographique (Europe, Moyen-Orient, etc.). Suite à la contraction du commerce mondial des armes après la guerre froide et dans la vague de privatisation des industries de défense des années 1990 et 2000, la plupart de ces offices ont disparu ou fusionné. ODAS et Défense Conseil international (DCI) en sont aujourd'hui les héritiers.

Outre ces instruments bureaucratiques, plusieurs outils financiers ont été mis en place aux débuts de la V<sup>e</sup> République afin de soutenir les ventes d'armes. L'un des principaux dispositifs financiers, créé à la fin des années 1960 et toujours en vigueur aujourd'hui, est la procédure dite « article 90 » qui permet à un industriel de bénéficier d'avances financières dans le cadre d'un projet export<sup>22</sup>. Portées par ces aides étatiques, ainsi que par un marché favorable, les exportations d'armement françaises ont connu un

---

20. P. Dussauge et C. Cornu, *L'industrie française de l'armement. Coopérations, restructurations et intégrations européennes* (2<sup>e</sup> édition), Paris, Economica, 1998, p. 87.

21. C. Bourdeille, « L'organisation des ventes à l'exportation des grands industriels de l'armement : français, américains, brésiliens et chinois depuis 1945 », Thèse de doctorat, Paris, Sciences Po, 1990, p. 153-191.

22. IXARM, « Le portail de l'Armement, Soutien des exportations d'armement », mis à jour le 5 avril 2017, disponible sur : <https://www.ixarm.com>.



« âge d'or<sup>23</sup> » à partir des années 1970. De plus, l'État, par le biais de la COFACE (aujourd'hui *via* BPI France), offre des garanties pour les crédits accordés aux États clients, afin de leur permettre d'obtenir des financements pour acheter des produits de défense français<sup>24</sup>.

Outre l'institutionnalisation du soutien gouvernemental aux exportations, la guerre froide structure aussi des relations avec des États clients, qui perdurent encore. Pendant « l'âge d'or » des ventes d'armes françaises, entre 1965 et 1985 environ, les succès commerciaux de la France ne s'expliquent pas seulement par la mise en place d'instruments de soutien à l'export, mais aussi par un marché mondial de l'armement favorable. La décolonisation fait émerger de nouveaux États qui, malgré des moyens financiers réduits, souhaitent acquérir des moyens militaires pour affirmer leur souveraineté<sup>25</sup>. Ce mouvement est d'autant plus propice à la France qu'un certain nombre de ces nouveaux États ne veut pas dépendre uniquement des États-Unis ou de l'URSS pour leurs importations d'armement<sup>26</sup>.

Entre 1961 et 1990, le Moyen-Orient représente 31 % des exportations d'armes françaises (graphique 2). Avant 1967, Israël est l'un des clients les plus importants de la France, expression d'une convergence d'intérêts notamment en opposition au nationalisme arabe au temps de la guerre d'Algérie (1954-1962). Toutefois, les accords d'Évian de 1962 et le renouveau de la « politique arabe » de la France portent un coup à l'alliance franco-israélienne. Cette relation spéciale s'achève suite à la guerre des Six Jours lorsque le Général de Gaulle annonce le 2 juin 1967, un embargo contre l'ensemble des belligérants, y compris Israël<sup>27</sup>.

Cette période constitue un tournant comme l'indique Samy Cohen : « la rupture morale entre la France et Israël, en juin 1967, et le rôle décisif joué par les *Mirage III* dans la victoire de l'État hébreu, ont favorisé l'émergence de la France comme grand exportateur d'armes<sup>28</sup>. » Suite à ces événements, les exportations françaises d'armement ont trouvé de plus en plus de débouchés dans les autres marchés de la région<sup>29</sup>. Les relations

---

23. C. Bourdeille, « L'organisation des ventes à l'exportation », *op. cit.*, p. 8.

24. « Coface transfère la gestion des garanties publiques à l'export à BPI France », *Actualités Coface*, 2 janvier 2017, disponible sur : [www.coface.com](http://www.coface.com).

25. B. Buzan et E. Herring, *The Arms Dynamic in World Politics*, Londres, Lynne Rienner Publishers, 1998, p. 39.

26. L. Giovachini, *L'armement français au XXème siècle. Une politique à l'épreuve de l'histoire*, Paris, Ellipses, Les Cahiers de l'Armement, 2000, p. 114.

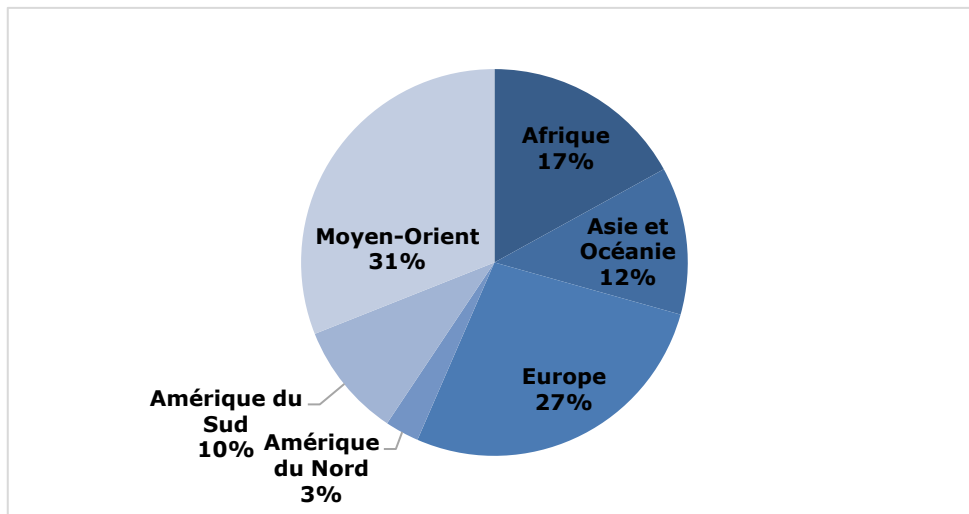
27. J.-P. Hébert, *Stratégie française & Industrie d'armement*, *op. cit.*, p. 97.

28. S. Cohen, *La défaite des généraux. Le pouvoir politique et l'armée sous la Vème République*, Paris, Fayard, 1994, p. 152.

29. J. Frémeaux, « La France et les exportations d'armements au Proche-Orient de la guerre d'Algérie à la première guerre du Golfe », *Revue historique des armées*, n° 246, 2007, p. 110-119.

d'armement entre la France et le Moyen-Orient se sont renforcées dans les années 1970 comme l'illustre par exemple la vente de 110 *Mirage V* à la Libye en 1970. En 1974, cinq États de la région placent des commandes auprès de la France pour plus d'un milliard de dollars<sup>30</sup>. Dans les années 1980, la guerre Iran-Irak ouvre un autre débouché moyen-oriental pour l'industrie d'armement française<sup>31</sup>.

### Graphique 2 : Livraisons d'armement françaises par région, 1961-1990



Source : Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), *International Arms Transfers Database*, « Importer/Exporter TIV Tables<sup>32</sup>. »

Les marchés européens et de l'OTAN ont aussi représenté un débouché important, totalisant 27 % des livraisons françaises entre 1961 et 1990 (graphique 2). Néanmoins, la France n'est jamais devenue l'un des fournisseurs « naturels » de l'OTAN pendant la guerre froide, du fait de sa sortie du commandement intégré en 1966<sup>33</sup>. Paris a ainsi perdu successivement plusieurs contrats très importants au profit de ses concurrents américains. Ce fut notamment le cas dans le domaine hautement symbolique des avions de chasse à réaction. Dès la fin des années 1950, Dassault cherchait à exporter le *Mirage III*, mais l'Allemagne, la Hollande, la Belgique, l'Italie, le Canada (et le Japon) préfèrent tous le F-104 américain. De même, en 1975, le *Mirage F1* échoue contre le F-16 de General Dynamics (aujourd'hui Lockheed Martin) dans un marché

30. E. A. Kolodziej, *Making and Marketing Arms. The French Experience and Its Implications for the International System*, op. cit., p. 346.

31. F. Chesnais et C. Serfati, *L'armement en France. Genèse, ampleur et coût d'une industrie*, Paris, Nathan, 1992, p. 162.

32. Pour la méthodologie, voir SIPRI, « Sources and Methods », disponible sur : [www.sipri.org/](http://www.sipri.org/).

33. J. Klein, « Commerce des armes et politique. Le cas français », *Politique étrangère*, vol. 41, n° 6, 1976, p. 571.

commun à la Norvège, la Hollande, la Belgique et le Danemark<sup>34</sup>. Les exceptions à ce relatif insuccès français en Europe concernent les dictatures d'Europe du Sud au cours de la guerre froide : l'Espagne, le Portugal et la Grèce<sup>35</sup>.

## Les ajustements de l'après-guerre froide

La fin de la guerre froide a bouleversé la structure de l'économie de défense internationale<sup>36</sup>. D'une part, la contraction des marchés nationaux de défense a accru la pression sur les industries d'armement occidentales pour qu'elles augmentent la part de leurs revenus issue des exportations. D'autre part, le premier conflit de l'après-guerre froide, la guerre du Golfe, a suscité une prise de conscience quant à la nécessité d'une régulation mondiale du commerce des armes. Ces événements ont ainsi créé de nouvelles contraintes et de nouveaux enjeux pour les exportateurs d'armement.

Sur le plan économique tout d'abord, la baisse des budgets de défense après la fin de la guerre froide, aux États-Unis et en Europe, ainsi que dans d'autres parties du monde, a placé les industries dans une situation difficile. Cette contraction du marché a entraîné une première vague de consolidations industrielles à la fin des années 1990, qui a vu l'émergence de groupes paneuropéens tels que EADS (Airbus aujourd'hui), Thales et MBDA. Les arsenaux d'État sont à cette période devenus des groupes publics, comme DCNS et Nexter, qui s'est plus récemment rapproché du groupe allemand KMW. La diminution des budgets militaires nationaux a également poussé les firmes occidentales à augmenter leurs exportations pour compenser la chute des débouchés sur leurs marchés domestiques.

Le début des années 2000 s'est avéré plus favorable aux entreprises de la défense, du fait des guerres en Afghanistan et en Irak, et d'une modernisation des arsenaux dans les pays occidentaux et émergents. Toutefois, dans les négociations pour l'importation de systèmes d'armes, les pays émergents ont de plus en plus demandé de compensations aux exportateurs, négociant des transferts de technologie significatifs afin de développer leurs propres industries de défense. Plus récemment, le retrait des théâtres afghan et irakien, conjugué à la crise financière de 2008, a entraîné une nouvelle diminution des budgets de défense aux États-Unis et en Europe – mais pas dans le reste du monde.

---

34. J.-P. Hébert, *Stratégie française & Industrie d'armement*, op. cit., p. 97.

35. J.-P. Hébert, « Les exportations françaises d'armement au début de la Ve République : la mise en place des éléments d'une politique », in M. Vaïsse, *Armement et Ve République, fin des années 1950 - fin des années 1960*, Paris, CNRS éditions, 2002, p. 265.

36. A.-E. Fleurant (dir.), « Quelles stratégies face aux mutations de l'économie de défense mondiale ? », *Étude de l'IRSEM*, n° 38, avril 2015, disponible sur : [www.defense.gouv.fr/irsem](http://www.defense.gouv.fr/irsem).

Ce recul partiel a d'autant plus exacerbé la concurrence entre les entreprises européennes exportatrices de produits de défense que de nouveaux producteurs comme la Corée du Sud ou la Turquie ont également commencé à vendre leurs propres équipements militaires à l'étranger<sup>37</sup>. Si les plus gros exportateurs restent les États-Unis et la Russie, leur domination s'est affaïssée au fil du temps<sup>38</sup>. En effet, la Chine est désormais le troisième plus important exportateur d'armes au monde, dépassant l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni<sup>39</sup>. Dans ce contexte hautement concurrentiel, les États clients ont acquis la haute main dans les négociations des contrats d'armement internationaux.

Sur le plan diplomatique ensuite, un nombre croissant d'accords régissant les transferts d'armes a été adopté depuis le début des années 1990, accroissant la pression internationale sur la France pour respecter ces normes<sup>40</sup>. La guerre du Golfe (1990-1991) a mis en lumière le fait que les armes vendues à des États en guerre pouvaient fort vite être retournées contre leurs producteurs d'origine. L'après-guerre froide a donc vu l'introduction de certains principes de sécurité humaine dans le domaine du contrôle des exportations d'armes<sup>41</sup>. Ceci s'est reflété dans l'adoption de traités internationaux, telles que les Conventions pour l'interdiction des mines antipersonnel en 1997 et des bombes à sous-munitions en 2008 ou, plus récemment, le Traité sur le commerce des armes (TCA) entré en vigueur en 2014. Ce dernier requiert des États parties qu'ils prennent en compte le droit international humanitaire et des droits de l'homme dans leurs processus de contrôle des exportations. Des normes internationales pour améliorer la transparence ont aussi été adoptées, en particulier la Convention sur la lutte contre la corruption de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Celle-ci, transposée en France en 2000, a affecté le soutien à l'export en France, en mettant fin à la pratique des « frais commerciaux extérieurs<sup>42</sup>. »

---

37. Y. Quéau, « Error 404: The European Defence Project You Were Looking for Does Not Exist », *Note d'Analyse du GRIP*, 4 décembre 2013, disponible sur : [www.grip.org](http://www.grip.org).

38. A. Akerman et A. Larsson Seim, « The Global Arms Trade Network 1950-2007 », *Journal of Comparative Economics*, vol. 42, 2014, p. 535-551.

39. A. Fleurant, P. D. Wezeman, S.T. Wezeman, et N. Tian, « Trends in International Arms Transfers », 2016, *SIPRI Fact Sheet*, février 2017, disponible sur : [www.sipri.org](http://www.sipri.org).

40. J. L. Erickson, *Dangerous Trade. Arms Exports, Human Rights, and International Reputation*, New York, Columbia University Press, 2015 ; H. Dufournet, « Le piège rhétorique : une contrainte par la morale ? Réflexions sur l'emprise des "arguments moraux" dans les processus d'actions publiques », *Revue française de science politique*, vol. 65, n° 2, 2015, p. 261-278.

41. M. Bromley, N. Cooper, P. Holtom, « The UN Arms Trade Treaty: Arms Export Controls, the Human Security Agenda and the Lessons of History », *International Affairs*, vol. 88, n° 5, 2012, p. 1029-1048.

42. Les « frais commerciaux extérieurs » (FCE) recouvraient les commissions payées par les entreprises aux intermédiaires locaux dans le cadre de contrats d'armements. Celles-ci étaient déclarées auprès de

Face à ces évolutions, les acteurs en charge de la politique française d'exportation d'armement ont cherché à ajuster l'action publique en matière de soutien à l'export. Les gouvernements successifs n'ont cependant réagi que tardivement à la chute du volume des exportations françaises d'armement depuis la fin des années 1980 (- 12 % entre 1986 et 1995, contre une contraction de - 6 % pour l'ensemble du commerce mondial des armes sur la même période<sup>43</sup>). Ce n'est qu'en avril 1997 que Charles Millon, ministre de la Défense de Jacques Chirac, présente un « plan stratégique » pour les ventes d'armes, qui veut améliorer la coordination du soutien gouvernemental à l'export et simplifier les procédures de contrôle<sup>44</sup>.

Malgré l'arrivée d'une nouvelle majorité gouvernementale à la faveur des élections législatives de mai/juin 1997, le plan Millon est alors appliqué en partie par le gouvernement de Lionel Jospin<sup>45</sup>. Par exemple, en octobre 1999, un nouveau comité de coordination du soutien aux ventes d'armes est créé au niveau du ministre de la Défense<sup>46</sup>. Le gouvernement socialiste met également en œuvre une simplification des procédures de la Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG) prévue par le plan Millon. Présidée par le Secrétariat général de la défense et de la sécurité nationale (SGDSN), la CIEEMG rassemble principalement le ministère de la Défense, des Affaires étrangères et de l'Économie, et accorde ou refuse les licences d'exportation demandées par les industriels. Alors qu'à la fin des années 1990 quatre niveaux d'autorisation sont requis, le plan Millon supprime un de ces niveaux (l'agrément préalable « prospection »).

En même temps, d'autres aspects des réformes de la politique d'exportation d'armement à partir de 1997 montrent une attention accrue portée à l'accroissement des normes internationales dans le domaine du commerce des armes. Tout d'abord, le gouvernement de Lionel Jospin a réduit le champ des compétences de la DGA/DI. Celle-ci s'est vue retirer la gestion des demandes d'autorisation d'exportation des industriels,

---

Bercy et déduites des impôts des entreprises. Voir : A. Schwartzbrod, « Les Français devront revoir leur méthode », *Libération*, 15 février 1999 ; J. Guisnel, *Armes de corruption massive. Secrets et combines des marchands de canons*, Paris, La Découverte, 2011.

43. SIPRI International Arms Transfers Database, disponible sur : <http://armstrade.sipri.org>.

44. G. De Briganti, « French Face Pressure To Lift Exports as Procurement Falls », *Defense News*, 11-17 avril 1997, p. 10 ; O. Provost, « La France prête à donner des matériels pour soutenir l'exportation », *La Tribune*, 21 avril 1997.

45. G. De Briganti, « French Face Pressure To Lift Exports as Procurement Falls », *Defense News*, 11-17 avril 1997, *op. cit.*, p. 10.

46. *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France, Résultats 1998*, Paris, Ministère de la Défense, mars 2000, p. 13.

au profit de la Délégation des affaires stratégiques (DAS), en août 2000<sup>47</sup>. Cette réforme était présentée comme un changement en faveur d'un contrôle accru des exportations, en distinguant mieux le rôle de soutien de la DGA/DI du rôle de contrôle désormais dévolu à la DAS<sup>48</sup>. La majorité de gauche plurielle a également appliqué une plus grande transparence dans la politique d'exportation d'armement, en instituant les rapports annuels au Parlement sur les exportations de défense<sup>49</sup>. Enfin, c'est sous cette nouvelle majorité que la France a ratifié la Convention d'Ottawa sur les mines antipersonnel en 1997, le Code de conduite européen sur le contrôle des ventes d'armes en 1998, et la Convention de l'OCDE sur la lutte anti-corruption en 2000.

Alors que se succèdent les réformes, entre 1998 et 2002, en termes de livraisons, le Moyen-Orient et l'Asie représentent une grande majorité des ventes d'armes de la France à hauteur respectivement de 35 % et 45 % (graphique 3). La part accrue de l'Asie à cette période s'explique principalement par les livraisons de frégates *La Fayette* et des avions de combat *Mirage 2000-5* à Taïwan, et des sous-marins *Agosta* au Pakistan.

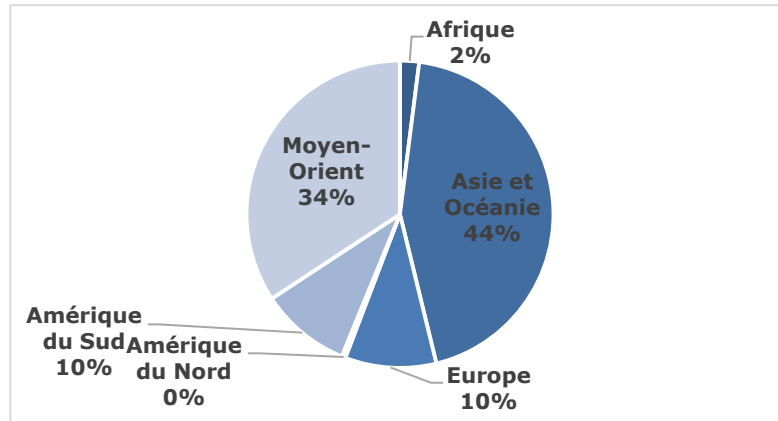
---

47. Décret n° 2000-807 du 25 août 2000 modifiant le décret n° 92-524 du 16 juin 1992 portant création de la délégation aux affaires stratégiques du ministère de la Défense, *Journal Officiel de la République Française*, n° 198, 27 août 2000.

48. « Cette réforme va principalement se traduire par le transfert à la DAS du contrôle des exportations d'armement et des questions de coopération internationale en matière d'armement, une fonction jusqu'ici assurée par la DRI de la DGA. La DRI conservera la tâche de soutien aux exportations d'armement, tandis que la Direction de la coopération internationale de la DGA conservera ses attributions en matière de coopération d'armement », J.-P. Neu, « Le ministère de la Défense réorganise le contrôle des exportations d'armement », *Les Échos*, 1<sup>er</sup> octobre 1999 ; « Pour éviter les conflits d'intérêts, la Délégation générale pour l'armement (DGA) conserve sa mission de promotion mais perd celle de contrôle. La Délégation aux affaires stratégiques (DAS), placée sous l'autorité directe du ministre, examinera les demandes présentées en Commission interministérielle pour l'étude des exportations de matériels de guerre (CIEEMG) », J.-P. Neu, « L'État entend renforcer le contrôle des exportations d'armement », *Les Échos*, 13 mars 2000. Pour plus de détails, voir : L. Béraud-Sudreau, « Un changement politisé dans la politique de défense. Le cas des ventes d'armes », *Gouvernement et action publique*, vol. 3, n° 3, 2014, p. 79-103.

49. *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France, Résultats 1998*, Paris, Ministère de la Défense, mars 2000.

**Graphique 3 : Livraisons d'armement françaises par région, 1998-2002**



Source : SIPRI, *International Arms Transfers database*, op. cit.

Le soutien gouvernemental aux exportations d'armement s'est aussi fortement orienté vers les marchés du Golfe. Par exemple, le ministre socialiste de la Défense Alain Richard s'est régulièrement rendu dans cette région pour promouvoir le char Leclerc auprès de l'Arabie Saoudite, par exemple en juillet 1997, juin 2000 et avril 2002<sup>50</sup>.

## Le bilan mitigé du quinquennat Sarkozy

Une autre période de réformes s'ouvre avec le quinquennat de Nicolas Sarkozy entre 2007 et 2012. Suite au rapport porté par le député UMP Yves Fromion en 2006, un « plan de relance » des exportations est adopté au second semestre 2007. Ce plan vise à la fois à renforcer le soutien à l'export et à simplifier encore les procédures de contrôle. Sur la base de ses recommandations, de nouvelles institutions sont créées pour renforcer la coordination gouvernementale du soutien export. Au premier chef, la « war room », mise en place en septembre 2007 à l'Élysée, est dirigée depuis l'Élysée par le Secrétaire général et le chef d'État-major particulier du président de la République. La « war room » s'implique lors de négociations « sensibles » ou lorsque les contrats requièrent des négociations directes entre chefs d'État<sup>51</sup>. En parallèle, la Commission interministérielle d'appui aux contrats internationaux (CIACI) est établie à

50. « Saudi, French Defense Ministers Discuss Tank Contract », *AFP*, 27 juillet 1997 ; J. Isnard, « Riyadh pose des conditions à l'achat de chars français Leclerc », *Le Monde*, 22 juin 2000 ; « Leclerc Still Stuck in the Sand », *Intelligence Online*, n° 428, 25 avril 2002.

51. J. Liou, « Mistral : une difficulté de plus pour l'industrie française à l'export », *AFP*, 20 août 2010 ; « La War Room', un outil de décision », *La Tribune*, 9 mars 2009, p. 3.

Matignon en octobre 2007<sup>52</sup>. Son rôle est la coordination des services administratifs pour le soutien aux négociations des contrats d'exportation<sup>53</sup>. Au niveau du ministère de la Défense, le Plan national stratégique des exportations de défense (PNSED) est créé, afin de prioriser les prospects et actions de soutien à entreprendre<sup>54</sup>.

Le volontarisme de Nicolas Sarkozy et la centralisation importante du soutien export *via* la « war room » n'ont toutefois pas été toujours synonymes d'efficacité. Un des acteurs interrogés a ainsi décrit un dispositif de soutien « perturbé par la mainmise par le Secrétariat général de l'Élysée et l'État-major particulier du président. [...] Les courts-circuits permanents ne sont pas toujours plus efficaces<sup>55</sup>. » Un ancien fonctionnaire de la DGA estime de même que la centralisation au niveau élyséen a pu créer des interférences avec la CIACI<sup>56</sup>.

Une autre difficulté du soutien export lors des années Sarkozy a été la tendance du gouvernement à imposer de manière trop pressante les équipements français aux clients potentiels et à annoncer des signatures de contrats avant l'heure. Jean Guisnel s'en faisait ainsi l'écho en 2010 :

En matière de grands contrats, la discrétion, voire le secret, est un gage de réussite. Mais si les fonctionnaires et les industriels observent ce précepte, il en est qui claironnent les avancées à coups de trompe. [...] Et si l'Élysée, la *war room* si l'on préfère, en avait trop fait ? [...] On se prend à penser que Paris, *war room* ou pas, a pris ses éventuels clients pour des petits garçons. « Nous avons le meilleur produit au monde, ils n'ont pas d'autre choix ! » entendait-on en substance<sup>57</sup>...

L'engagement très fort du pouvoir politique de l'époque pouvait ainsi susciter une certaine lassitude chez les interlocuteurs étrangers. Par exemple, en septembre 2009, Nicolas Sarkozy et son équipe annoncent prématurément avoir gagné le marché des avions de combat brésiliens, aboutissant à la vente de 36 *Rafale*. Cette annonce est alors largement

---

52. Ministère de la Défense, « La stratégie de relance des exportations du ministère de la Défense », 13 décembre 2007, p. 2, 9 ; N. Chabanne et Y. Foulon, *Rapport de conclusion des travaux d'une mission d'information sur le dispositif de soutien aux exportations d'armement*, Rapport d'information n° 2469, Paris, Commission de la Défense Nationale et des Forces Armées, Assemblée Nationale, 17 décembre 2014, p. 41.

53. S. Davesne et G. Lecompte-Boinet, « Le coût caché des grands contrats », *L'Usine Nouvelle*, n° 3225, 10 février 2011, p. 28-31.

54. Ministère de la Défense, « La stratégie de relance des exportations du ministère de la Défense » *op. cit.*, p. 5 ; *Rapport sur les exportations d'armement de la France en 2007*, Rapport au Parlement, Paris, Ministère de la Défense, octobre 2008, p. 25.

55. Entretien, acteur du secteur bancaire, 2 mai 2014.

56. Entretien, acteur DGA, 28 juin 2013.

57. J. Guisnel, « Pourquoi les mégacontrats nous échappent », *Le Point*, 28 janvier 2010.



reprise dans les médias français, et le contrat présenté comme certain<sup>58</sup>. Néanmoins, quatre ans plus tard, le Brésil opte finalement pour le *Gripen* suédois<sup>59</sup>. De l'avis d'un fonctionnaire de la DGA, « au Brésil, on a raté car Sarkozy a annoncé qu'on avait vendu avant que ça ne soit fait, et juste avant les élections [brésiliennes]<sup>60</sup>. »

En parallèle à cette implication importante du chef de l'État, un rôle accru est aussi dévolu aux armées. Cette attente nouvelle s'est manifestée par la création d'une cellule dite « SOUTEX » au sein de l'État-major des Armées. Celle-ci devait harmoniser les efforts de soutien aux ventes d'armes effectués par les trois armées<sup>61</sup>. La participation des acteurs militaires aux ventes d'armes s'est aussi accrue de par la réorganisation des attachés de défense en 2011 : le gouvernement fusionne alors le réseau des attachés de défense proprement dits avec celui des attachés d'armement. Le soutien export fait désormais partie des fonctions des « nouveaux » attachés de défense, ce qui était précédemment dévolu aux attachés d'armement<sup>62</sup>.

En matière de contrôle export, en 2008, le gouvernement revient tout d'abord sur la réforme mise en place lors de la période Jospin séparant les fonctions de soutien et de contrôle entre la DGA/DI et la DAS. Ce retour à la répartition des compétences précédant 2000 était présenté comme un gage d'efficacité et de rapidité dans le traitement des demandes d'autorisation des exportations des industriels<sup>63</sup>. La DAS (aujourd'hui Direction générale des relations internationales et de la stratégie, DGRIS) conserve néanmoins un rôle dans le processus de contrôle export après 2008, ce qui n'était pas le cas avant la réforme de 2000<sup>64</sup>.

---

58. J.-P. Langellier et A. Leparmentier, « Le Brésil s'engage à acheter 36 avions français Rafale », *Le Monde*, 9 septembre 2009 ; D. Gallois, « Dassault Aviation et l'Élysée ont tiré les enseignements d'une longue série d'échec », *Le Monde*, 9 septembre 2009 ; J. Guisnel et P. Mathon, « Dassault sur son nuage », *Le Point*, 10 septembre 2009.

59. « F-X2: Brazil's Saab Contract for Gripen's a Done Deal », *Defense Industry Daily*, 8 février 2015, disponible sur : [www.defenseindustrydaily.com](http://www.defenseindustrydaily.com).

60. Entretien, acteur DGA, 16 juin 2014.

61. Ministère de la Défense, « La stratégie de relance des exportations du ministère de la Défense » *op. cit.*, p. 6 ; N. Chabanne et Y. Foulon, *Rapport de conclusion des travaux d'une mission d'information sur le dispositif de soutien aux exportations d'armement*, *op. cit.*, p. 66.

62. J.-M. Gras, « Témoignage d'un attaché de défense : principes et réalités saoudiennes », *Revue Défense Nationale*, vol. 754, n° 51, p. 53 ; « L'évaluation et la notation des attachés de défense sont liées à leurs efforts et à leurs résultats en matière de vente d'armes » ; J. Guisnel, « Révolution dans les affaires commerciales », *Le Point*, 25 avril 2008.

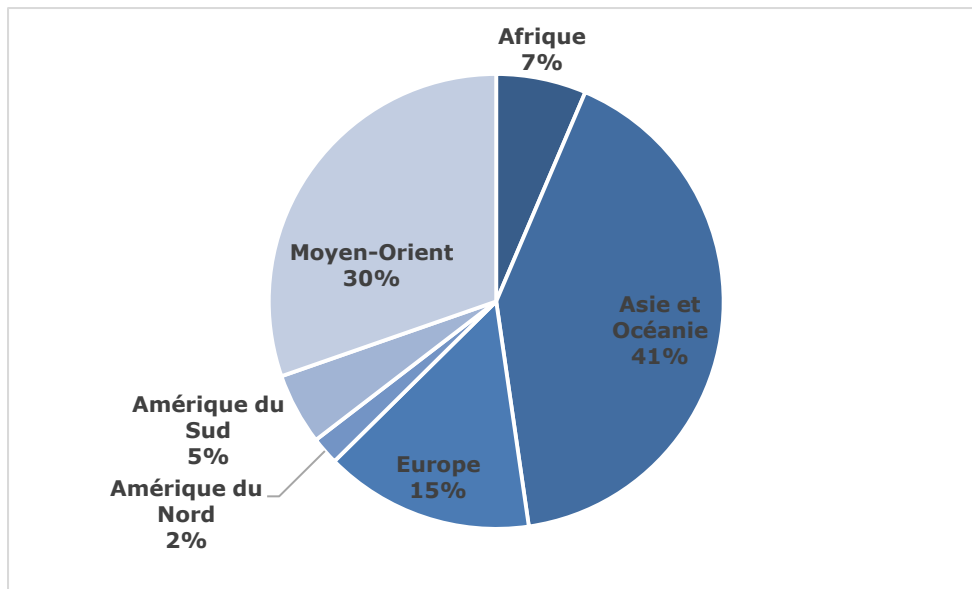
63. L. Béraud-Sudreau, « Un changement politisé dans la politique de défense », *op. cit.*

64. « La Délégation aux affaires stratégiques conserve quant à elle ses responsabilités de coordination de l'instruction au fond des demandes présentées à la CIEEMG et de synthèse de l'avis défense », *Rapport sur les exportations d'armement de la France en 2007*, Rapport au Parlement, Paris, Ministère de la Défense, octobre 2008, p. 48.

À ces réformes s'ajoute la directive TIC, adoptée en 2009 au niveau communautaire, transposée à l'été 2011 par le Parlement français. Alors que la directive prévoit seulement une simplification des transferts de produits de défense entre États-membres de l'Union européenne (UE), le gouvernement étend ses dispositions à l'ensemble des exportations françaises d'armement, y compris hors de l'UE. Suite à cette transposition extensive, le système de contrôle des ventes d'armes est profondément modifié, passant d'un contrôle dit *a priori* (avant que l'exportation physique des matériels n'ait lieu) à un système dit *a posteriori*<sup>65</sup>. L'un des objectifs de cette nouvelle procédure de contrôle est de réduire le temps nécessaire à la CIEEMG pour examiner chaque demande d'autorisation d'exportation déposée par les entreprises de défense<sup>66</sup>.

Sur le plan de la géographie des débouchés, on ne constate pas sous le quinquennat de Nicolas Sarkozy de réorientation majeure par rapport aux années précédentes. Le Moyen-Orient continue alors de représenter environ un tiers des livraisons d'armement, et l'Asie reste le premier marché des industries de défense françaises (graphique 4).

#### Graphique 4 : Livraisons d'armement françaises par région, 2003-2012



Source : SIPRI, *International Arms Transfers Database*, op. cit.

65. L. Béraud-Sudreau, « French Adaptation Strategies for Arms Export Controls since the 1990s », *IRSEM Paris Paper*, n° 10, octobre 2014.

66. J. De Rohan, *Rapport sur le projet de loi relatif au contrôle des importations et des exportations de matériels de guerre et de matériels assimilés, à la simplification des transferts des produits liés à la défense dans l'Union européenne et aux marchés de défense et de sécurité*, Sénat, Rapport n° 306, 15 février 2011, p. 41.

Ainsi, tant sur le plan des instruments de la politique d'exportation, que des relations établies avec les États clients, les succès récents sont pour partie bâtis sur l'institutionnalisation de la politique d'exportation d'armement depuis les débuts de la V<sup>e</sup> République.



# Le quinquennat Hollande : un succès conjoncturel ?

Le soutien à l'export développé par le tandem François Hollande/Jean-Yves Le Drian se place à la fois dans la continuité de la politique d'exportation d'armement française dominée par un fort soutien étatique, et en rupture par rapport au quinquennat précédent, à travers des réformes organisationnelles. Si de nombreux « grands contrats » ont été signés depuis 2012, ces résultats s'expliquent pour partie par des réformes du soutien à l'export adoptées sous le gouvernement socialiste, mais aussi par une conjoncture internationale favorable aux industriels français.

## Des contrats aux montants significatifs

Ainsi qu'évoqué en introduction, le montant des prises de commandes a augmenté de manière spectaculaire au cours des dernières années. Après un total de 4,82 milliards d'euros en 2012, des contrats ont été signés pour 6,87 milliards (soit plus que 2011 avec 6,52 milliards) en 2013, 8,22 milliards (soit environ l'équivalent de l'année 2009 avec 8,16 milliards) en 2014, puis 16,92 milliards en 2015 et, comme mentionné ci-dessus, des estimations oscillant entre 14 et 20 milliards pour 2016.

Parmi les principaux contrats signés ces dernières années, on trouve en 2013 la vente par MBDA de missiles de défense aérienne *Aster 30* à Singapour en 2013<sup>67</sup> ; la modernisation de frégates saoudiennes pour 1 milliard d'euros<sup>68</sup> ; et un satellite à double-usage fourni au Brésil par Thalès pour environ 430 millions d'euros<sup>69</sup>. En 2014, des satellites militaires ont également été achetés par le Pérou, le Qatar, et les Émirats

---

67. M. Cabriol, « Défense : Singapour choisit le missile européen MBDA pour sa défense aérienne », *La Tribune*, 16 septembre 2013 ; L. Lagneau, « MBDA va livrer des missiles de défense aérienne Aster 30 à Singapour », *Zone Militaire*, 19 septembre 2013, disponible sur : [www.opex360.com](http://www.opex360.com).

68. « Les industriels français vont moderniser les bâtiments saoudiens du programme Sawari I », *Mer et Marine*, 30 août 2013, disponible sur : [www.meretmarine.com](http://www.meretmarine.com).

69. M. Cabriol, « Gros contrat en vue pour Arianespace et Thales Alenia Space au Brésil », *La Tribune*, 28 novembre 2013 ; Thales Group, « Thales Alenia Space remporte le contrat de fourniture du système satellitaire brésilien de communications gouvernementales SGDC », communiqué de presse, 13 décembre 2013, disponible sur : [www.thalesgroup.com](http://www.thalesgroup.com).

arabes unis<sup>70</sup>. La même année, l'Égypte décide d'acheter à DCNS quatre corvettes de classe *Gowind* pour 1 milliard d'euros<sup>71</sup>. L'année 2015 voit les premières prises de commande pour le *Rafale* de Dassault Aviation. En février, l'Égypte signe une première commande de 24 appareils à laquelle s'ajoute d'ailleurs un contrat incluant une frégate FREMM de DCNS et des missiles SCALP pour une valeur estimée à 5,2 milliards d'euros. L'Égypte achète aussi les deux bâtiments de projection et de commandement *Mistral* originellement destinés à la Russie pour environ un milliard d'euros<sup>72</sup>. En mai 2015, la France signe un autre accord avec le Qatar pour l'achat de 24 *Rafale* à hauteur de 6,3 milliards d'euros, y compris les missiles<sup>73</sup>. D'autres contrats aux montants significatifs sont signés en 2015 comme la vente de systèmes radar *Ground Master* à la Géorgie, ainsi que des hélicoptères à l'Ouzbékistan<sup>74</sup>. Enfin, en 2016, l'Inde a signé pour l'achat de 36 *Rafale* pour 8 milliards d'euros, Singapour et le Koweït pour des hélicoptères *Caracal* et l'Australie pour 12 sous-marins *Scorpène*<sup>75</sup>. Ce dernier contrat représente un montant annoncé de 34,5 milliards d'euros, sur lesquels 8 milliards devraient revenir aux industriels français<sup>76</sup>.

Ces succès demeurent inégaux d'un secteur à l'autre. Si l'aéronautique tire son épingle du jeu, et le naval dans une moindre mesure, notamment grâce au contrat australien de DCNS, le terrestre semble absent de cette vague de réussite à l'export en termes de grands contrats. Quant à la répartition géographique, on note la place prépondérante du Moyen-Orient désormais principale région de débouchés avec 38 % (graphique 5), comme c'était le cas pendant la guerre froide. Les contrats *Rafale* désormais signés

---

70. « Airbus Defence and Space to Build the Falcon Eye Earth-Observation Satellites System for UAE », *Airbus Defence and Space*, Communiqué de presse, 9 décembre 2014, disponible sur : <http://airbusdefenceandspace.com>.

71. S. Barensky, « Airbus DS construira le satellite d'observation péruvien », *Air & Cosmos*, 24 avril 2014; « Thales fournit au Qatar son système de communications militaires », *Thales Group*, Communiqué de presse, 20 octobre 2014, disponible sur : [www.thalesgroup.com](http://www.thalesgroup.com); V. Guillermand, « La marine égyptienne s'offre quatre corvettes françaises Gowind », *Le Figaro*, 3 juin 2014.

72. V. Guillermand, « Au Caire, la France et l'Égypte signent le contrat du Rafale », *Le Figaro*, 16 février 2015; D. Gallois, « Comment la vente de Rafale à l'Égypte a-t-elle été organisée ? », *Le Monde*, 16 décembre 2015; M. Cabirol, « Rafale et frégate FREMM : l'accord que la France a proposé à l'Égypte », *La Tribune*, 6 février 2015; « DCNS remet à l'Égypte son premier Mistral », *La Tribune*, 2 juin 2016.

73. « Le Qatar achète 24 Rafale et des missiles pour 6.3 mds », *Reuters*, 30 avril 2015.

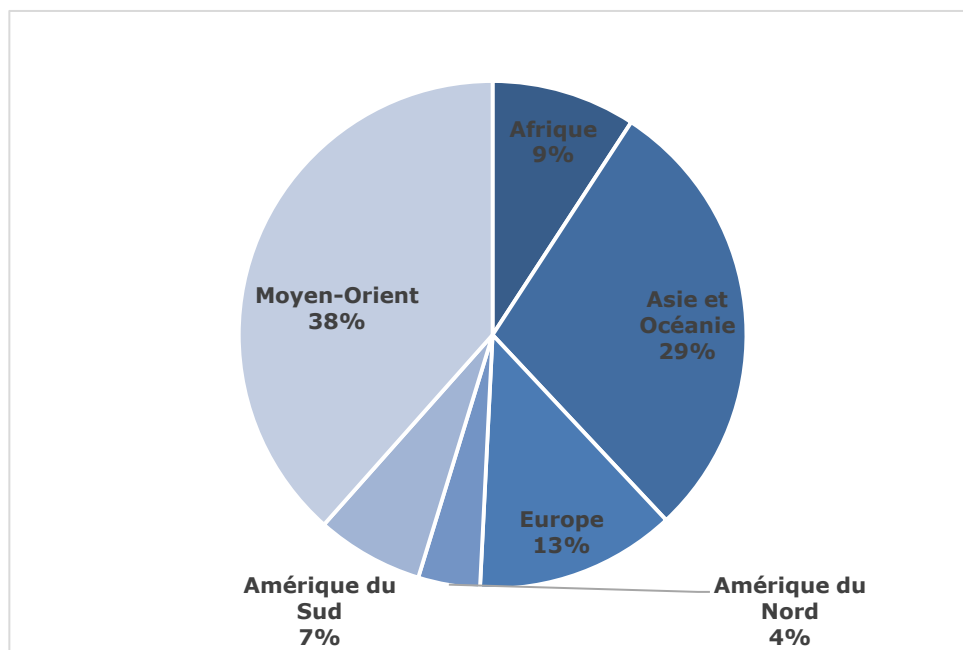
74. L. Lagneau, « La Géorgie se tourne vers la France pour sa défense aérienne », *Zone Militaire*, 15 juillet 2015, disponible sur : [www.opex360.com](http://www.opex360.com); J. Boquet, « La Géorgie s'équipe de missiles antiaériens français », *Air & Cosmos*, 15 juillet 2015; M. Cabirol, « Airbus Helicopters autorisé par Berlin à livrer 14 appareils militaires à l'Ouzbékistan », *La Tribune*, 12 mars 2015.

75. J. Bouissou, « L'Inde officialise l'achat de 36 Rafale à la France », *Le Monde*, 23 septembre 2016; « Le Koweït achète 30 hélicoptères français pour un milliard d'euros », *Le Monde*, 9 août 2016; G. Belan, « Singapour choisit le Caracal et le Chinook », *Air & Cosmos*, 7 novembre 2016.

76. D. Gallois, « La France et l'Australie signent un contrat pour douze sous-marins », *Le Monde*, 20 décembre 2016.

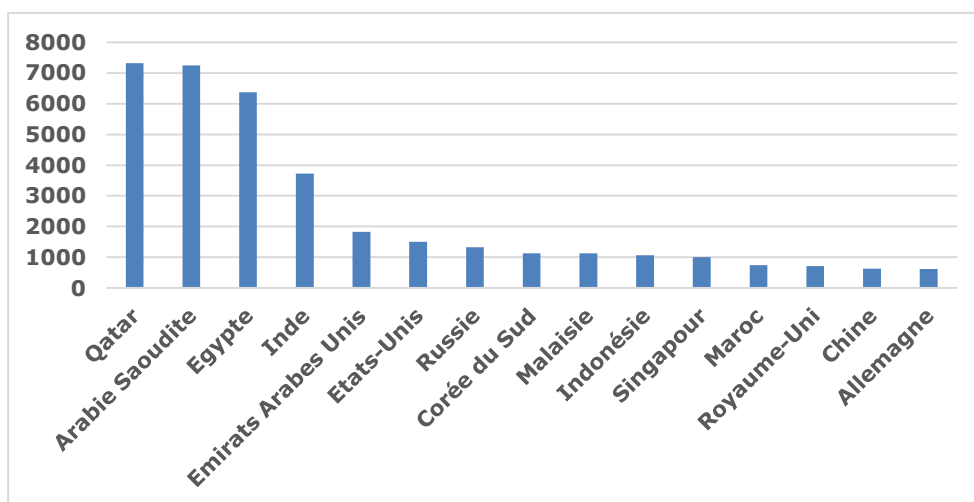
avec le Qatar, l'Égypte et l'Inde, ainsi que les sous-marins vendus à l'Australie, signifient que le Moyen-Orient et l'Asie resteront probablement les deux régions les plus importantes dans les années à venir.

**Graphique 5 : Les livraisons d'armement françaises par région, 2012-2016**



Source : SIPRI, *International Arms Transfers Database*, op. cit.

**Graphique 6 : Prises de commandes 2011-2015 (en millions d'euros)**



Source : *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, Paris, Ministère de la Défense, mai 2016.

## Une nouvelle approche du soutien export

Ces performances à l'exportation des industries françaises s'expliquent en partie par des changements entrepris pour favoriser la promotion des matériels de défense à l'étranger. Lorsqu'en mai 2012 la nouvelle équipe socialiste arrive au pouvoir, le gouvernement revoit la répartition des rôles entre les industriels et le ministère de la Défense dans la promotion des ventes d'armes. Dorénavant, le ministère initiera les discussions avec les États clients potentiels visant à établir une base sur laquelle l'industriel pourrait ensuite proposer ses matériels.

Pour accompagner cette démarche, la « war room » et la CIACI mises en place sous la présidence de Nicolas Sarkozy sont remplacées par un Comité des exportations de défense (COMED) placé sous l'autorité directe du ministre de la Défense. Le rôle du COMED est principalement d'assurer la coordination des différents acteurs étatiques et non-étatiques sur les actions de soutien export<sup>77</sup>. Le secrétariat du COMED est assuré par la DGA/DI, qui décide à ce titre de l'ordre du jour du comité et est en charge de la rédaction des procès-verbaux des réunions<sup>78</sup>. Sous Jean-Yves Le Drian, le centre de décision en matière de soutien à l'export revient donc au ministère de la Défense, avec un rôle central pour la DGA/DI.

Cette nouvelle approche a été présentée comme une répartition plus appropriée, où les acteurs étatiques discutent de sujets stratégiques, et les entreprises discutent d'enjeux commerciaux et industriels. En octobre 2012, Le Drian a ainsi déclaré après une visite aux Émirats arabes unis ne pas avoir abordé le sujet des *Rafale* auprès de ses interlocuteurs :

Le ministre s'adresse à des partenaires, pas à des clients. [...] Les relations d'État à État doivent rester des relations d'État à État, c'est-à-dire un partenariat stratégique et technologique. Le rôle d'un membre du gouvernement, c'est d'établir les conditions de la confiance. Les industriels, eux, doivent jouer leur rôle et proposer l'offre la plus performante. Mais il ne faut pas mélanger les genres<sup>79</sup>.

Cette approche, officialisée dans le rapport annuel au Parlement sur les exportations d'armes<sup>80</sup>, a également renforcé la DGA/DI par le retour

77. Arrêté portant création d'un comité ministériel des exportations de défense, *Bulletin officiel des Armées*, Édition Chronologique, n° 20, 3 mai 2013, Texte 3, Article 1<sup>er</sup>.

78. *Ibid.*, Article 5.

79. « Jean-Yves Le Drian, après sa visite aux Émirats : "Les Rafale (de Dassault) attendront" », *Challenges*, 24 octobre 2012, disponible sur : [www.challenges.fr](http://www.challenges.fr).

80. *Rapport au Parlement sur les exportations d'armement de la France*, Paris, Ministère de la Défense, août 2014, p. 5.



d'un champ de compétences qu'elle avait perdu<sup>81</sup> : la zone « Europe » qui avait été confiée à un autre département de la DGA en 1997, dans l'idée que la construction européenne imposait désormais une approche différente, fondée sur d'autres arbitrages et des coopérations renforcées<sup>82</sup>. À ce titre, le retour dans le giron de la DI atteste d'une conception des États européens comme de marchés « comme les autres ».

La DGRIS, créée en décembre 2014 en lieu et place de la DAS, constitue un autre acteur monté en puissance dans le dispositif de soutien à l'export. Le nouvel organisme a repris en charge la gestion des attachés de Défense – jusqu'alors sous la responsabilité de l'État-major des armées – et dont l'une des missions est justement de promouvoir les équipements de défense français à l'étranger. En les plaçant ainsi sous la tutelle d'un organisme civil proche de son cabinet, le ministre espérait ainsi renforcer l'action du ministère dans le soutien export<sup>83</sup>.

Les réformes de François Hollande et Jean-Yves Le Drian se comprennent lorsque prises en contre-pied des adaptations du soutien export mises en place sous le mandat de Nicolas Sarkozy. En ce sens, les défaillances du soutien à l'export entre 2007 et 2012 expliquent pour partie la « nouvelle approche » menée sous Jean-Yves Le Drian. Ainsi, le gouvernement aux manettes à partir du printemps 2012 a pu bénéficier des enseignements tirés par les acteurs du secteur (tant au niveau des fonctionnaires que des industriels) pour adapter le dispositif de soutien à l'export. Les facteurs de succès ne sont cependant pas qu'internes : le gouvernement a aussi bénéficié d'un contexte international particulier.

## Des circonstances internationales favorables à la France

Il convient de rappeler que certains des contrats signés sous le mandat de Jean-Yves Le Drian ont été négociés pendant des années – c'est le cas par exemple des contrats pour l'avion de combat *Rafale* avec l'Inde ou le Qatar. Ces ventes ne résultent donc pas uniquement des réformes mises en place

---

81. Arrêté du 2 décembre 2009 relatif à l'organisation de la DGA, Article 15, Article 35.

82. Décret n° 97-35 du 17 janvier 1997, fixant les attributions et l'organisation de la délégation générale pour l'armement, *Journal Officiel de la République Française*, n° 16, 19 janvier 1997, p. 965 ; Arrêté du 17 janvier 1997 portant organisation de la direction de la coopération et des affaires industrielles, *Journal Officiel de la République Française*, n° 16, 19 janvier 1997, p. 971 ; O. Provost, « Un nouvel état-major pour muscler la DGA », *La Tribune*, 22 janvier 1997 ; « The International Relations Directorate », *Military Technology* (MILTECH), 1998, p. 34-48.

83. J.-Y. Le Drian, « *Le soutien des exportations d'armement est, et restera, dans le cadre de la réorganisation de la fonction « Relations Internationales », l'une des trois grandes missions de la DGA* », Intervention de Jean-Yves Le Drian pour le petit-déjeuner sur les exportations de Défense dans le cadre de l'Université d'été de la Défense, *op. cit.*

sous la majorité socialiste. De plus, et en particulier en ce qui concerne les contrats au Moyen-Orient, les entreprises françaises de défense ont bénéficié d'un contexte international favorable, du fait du refroidissement des relations entre les États-Unis et la plupart des puissances sunnites de la région (Égypte, Arabie Saoudite, Qatar et Émirats arabes unis)<sup>84</sup>.

Trois raisons d'ordre stratégique peuvent être évoquées : la reconnaissance par Washington de la légitimité démocratique du gouvernement des Frères musulmans en Égypte entre 2012 et 2013 puis la condamnation du coup du maréchal Sissi en 2014 ; la décision américaine de ne pas intervenir en Syrie en août 2013 malgré la preuve de l'utilisation d'armes chimiques par le régime de Bachar Al-Assad ; enfin, la volonté de Barack Obama de parvenir à un accord avec l'Iran sur la question nucléaire, malgré la menace perçue par les pays du Golfe<sup>85</sup>.

À ces griefs stratégiques s'en ajoutent d'autres sous l'angle de la coopération technique, comme les restrictions imposées à l'Égypte et aux Émirats arabes unis sur l'emploi de leurs avions de combat F-16 américains. D'après *Le Monde*, « le 16 février [...] Sissi frappe l'État islamique en Libye. Mais avec ses F-16 américains, il ne fait pas ce qu'il veut : les appareils sont bridés par Washington. En août 2014, les Émirats arabes unis ont déjà été contraints d'envoyer leurs *Mirage 2000* et non leurs chasseurs américains bombardier la Libye, en raison des restrictions d'usage fixées par le Pentagone.<sup>86</sup> » Enfin, des tensions d'une nature plus commerciale sont apparues entre le Golfe et Washington suite à l'exploitation de pétrole et de gaz de schiste aux États-Unis, ces derniers passant ainsi du statut de client à celui de concurrent<sup>87</sup>. Par ailleurs, même si cela n'a pas bénéficié uniquement aux entreprises de défense françaises, les États du Moyen-Orient ont augmenté leurs budgets de défense de 2011 et leurs importations d'armes, jusqu'à la chute des cours du pétrole fin 2014 (graphique 7).

---

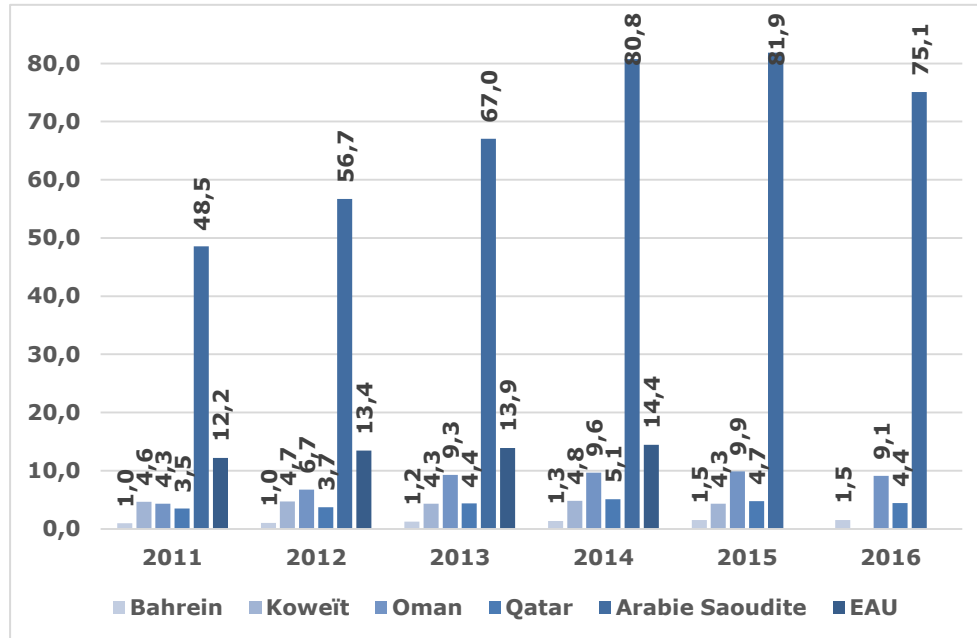
84. « Bond des exportations françaises d'armement vers le Golfe en 2013 », *Reuters*, 29 janvier 2014 ; P. Alonso, « Ventes d'armes : le grand boom des exportations », *Libération*, 15 juin 2015.

85. A. Ruello, « Les exportations d'armement s'envolent vers un record », *Les Échos*, 21 avril 2015 ; C. Ayad, « François d'Arabie », *Le Monde*, 30 avril 2015 ; C. Pietralunga, « La France, meilleure alliée des puissances sunnites », *Le Monde*, 13 avril 2015.

86. N. Guibert, D. Gallois, M.B. Baudet, « Rafale, les coulisses de l'exploit », *Le Monde*, 29 mai 2015.

87. « US-Saudi Relations », *CFR Backgrounder*, 21 avril 2016 ; P. Cammack et R. Sokolsky, « The New Normal in US-Saudi Relations », *Carnegie Endowment for International Peace*, 13 avril 2016.

**Graphique 7. Dépenses militaires dans les principaux pays du Golfe clients de la France, 2011-2016**



Source : International Institute for Strategic Studies, *Military Balance+*, disponible sur : <https://milbalplus.iiss.org>

Sur chacun des enjeux stratégiques évoqués (Égypte, Syrie, Iran), la France a adopté une position plus proche de celle des pays de l'arc sunnite, apparaissant comme un partenaire plus « fiable » que les États-Unis, créant ainsi des conditions favorables pour les ventes d'armes françaises dans la région jusqu'alors largement dominée par l'industrie américaine<sup>88</sup>.

L'invitation de François Hollande au Conseil de coopération du Golfe en mai 2015 a symbolisé cette coopération plus étroite entre les monarchies pétrolières du Golfe et la France<sup>89</sup>. Nombre d'observateurs s'interrogent sur les fondements du repositionnement français. Certains analystes vont ainsi jusqu'à considérer que les décisions françaises autour des relations avec les États du Golfe ont été prises en partie afin de ne pas compromettre les grands contrats en cours de négociation<sup>90</sup>.

88. C. Ayad, « François d'Arabie », *op. cit.* ; J.-D. Merchet, « Yémen : la tentation française d'intervenir en soutien de l'Arabie Saoudite », blog *Secret Défense*, 21 avril 2015, disponible sur : <http://www.lopinion.fr> ; M. Sailhan, « French Courtship of Gulf Monarchies Is Risky », *Yahoo News*, 6 mai 2015, disponible sur : [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com) ; M. Cabirol, « La France au Moyen-Orient : quand la diplomatie va, tout va... mieux », *La Tribune*, 22 novembre 2013.

89. C. Ayad, « François d'Arabie », *op. cit.*

90. M. Sailhan, « French Courtship of Gulf Monarchies Is Risky », *op. cit.* ; J.-D. Merchet, « Yémen : la tentation française d'intervenir en soutien de l'Arabie Saoudite », *op. cit.* ; « Des contrats pour Fabius, Le Drian et Macron », *Intelligence Online*, 8 avril 2015.

Entre 2011 et 2015, le Qatar et l'Arabie Saoudite sont ainsi les plus importants clients de la France en termes de prises de commandes (voir graphique 6 ci-dessus). Par exemple, Riyad a accordé à la France en 2014 un contrat pour équiper les forces armées du Liban pour un montant maximum de 3 milliards de dollars<sup>91</sup>. Suite à un désaccord saoudo-libanais sur l'influence du Hezbollah, cet équipement sera finalement livré aux forces saoudiennes<sup>92</sup>. L'Arabie Saoudite a probablement aussi joué un rôle de facilitateur dans l'achat par l'Égypte des *Mistral* initialement construits pour la Russie mais dont la vente avait été suspendue au lendemain de la crise ukrainienne<sup>93</sup>. Par ailleurs, l'Arabie Saoudite a indiqué qu'elle pourrait se procurer des chars français *Leclerc*, des avions de combat *Rafale* et des satellites, reportant cependant ces décisions après les élections de 2017<sup>94</sup>.

Outre ce contexte favorable aux ventes d'armes françaises les actions militaires récentes de la France ont également mis en valeur son positionnement sur le marché mondial de l'armement. La France a en effet entrepris trois opérations militaires extérieures depuis le début de l'année 2013 (Serval, Sangaris, Barkhane), lors desquelles ses équipements ont été utilisés et mis à l'épreuve dans des conditions difficiles. Les armements et notamment les avions de combat français ont également été utilisés au sein des coalitions et opérations luttant contre l'État islamique en Irak depuis septembre 2014, et en Syrie depuis septembre 2015 (Chammal). Auparavant, les forces armées françaises, notamment les *Rafale* et BPC, avaient également participé à l'intervention dans la guerre civile libyenne en 2011 (Harmattan).

Ces opérations extérieures ont permis de promouvoir sur le marché international de l'armement les équipements de défense français avec l'étiquette « *combat proven* ». Ceci n'a pas bénéficié seulement à l'avion de combat *Rafale*. Par exemple, le Véhicule blindé de combat d'infanterie (VBCI) a été utilisé au Mali, ce qui a incité le Royaume-Uni à envisager l'acquisition de ce système, bien qu'il n'ait finalement pas été retenu par les

---

91. « Liban : Paris démine le cadeau saoudien », *Intelligence Online*, 22 janvier 2014; « 600 millions \$ au pied du sapin pour Paris », *Intelligence Online*, 28 décembre 2015.

92. M. Cabriol, « Pourquoi l'Arabie Saoudite poursuit le contrat d'armement Donas avec la France », *La Tribune*, 5 mars 2016.

93. « Mistral gagnés : comment l'Égypte va-t-elle payer ? », *L'Express*, 24 septembre 2015; « Mistral Joins Egyptian Buys of French Gear », *Defense News*, 27 septembre 2015; H. Sallon, « Mistral : l'Arabie Saoudite et l'Égypte "sont prêtes à tout pour acheter les deux navires" », *Le Monde*, 7 août 2015.

94. L. Lagneau, « L'Arabie Saoudite voudrait acquérir "plusieurs centaines" de chars Leclerc », *Zone Militaire*, 18 janvier 2016, disponible sur : [www.opex360.com](http://www.opex360.com); « Riyad veut appâter Paris avec un contrat Rafale », *Intelligence Online*, 16 décembre 2015; « Pourquoi le Rafale a une (petite) chance à Riyad », *Intelligence Online*, 6 janvier 2016; « Rafale et satellites pour l'après 2017 », *Intelligence Online*, 13 juillet 2016.

autorités britanniques<sup>95</sup>. Ces engagements opérationnels ont ainsi alimenté les arguments de vente des campagnes de promotion des produits de défense français. Les évolutions de la scène internationale ces dernières années ont ainsi contribué pour partie aux succès récents des ventes d'armes de la France.

---

95. N. Chabanne et Y. Foulon, *Rapport de conclusion des travaux d'une mission d'information sur le dispositif de soutien aux exportations d'armement*, op. cit., p. 68 ; « Mali hall d'expo pour industriels », *Intelligence Online*, 4 juin 2014 ; H. Meddah, « Pourquoi les exportations d'armes françaises cartonnent », *L'Usine Nouvelle*, 10 février 2015.



# Quelle soutenabilité stratégique ?

S'il est indéniable que l'industrie de défense française a obtenu d'importants contrats ces dernières années, il convient de s'interroger sur les risques potentiels que ces ventes d'armes peuvent faire peser sur les intérêts français. En plus de la dimension éthique et des risques que font porter les exportations d'armement sur les États récipiendaires, on peut émettre l'hypothèse que les ventes d'armes restreignent l'autonomie même de la France qu'elles devraient au contraire contribuer à garantir. Premièrement, à force de rechercher des contrats à l'export au nom de l'autonomie stratégique, les exportations peuvent créer une dépendance auprès des États clients. Deuxièmement, les transferts de technologie associés aux contrats export peuvent créer à long terme des menaces tant sur le plan industriel que stratégique, renforçant aujourd'hui nos concurrents et/ou adversaires de demain.

## Vers une dépendance à l'export ?

Alors que les exportations de défense ont été développées aux débuts de la Ve République afin de garantir l'indépendance française, elles peuvent risquer de limiter cette même autonomie. L'industrie de défense française était en 2012 dépendante des exportations pour son chiffre d'affaires à hauteur de 20 %<sup>96</sup>. Récemment, le PDG de DCNS indiquait que son entreprise était dépendante à 50 % des exportations<sup>97</sup>. On peut dès lors se demander si l'enjeu économique des exportations ne peut prendre le pas sur les autres enjeux liant la France à ses partenaires stratégiques. Il s'agit là pour les autorités françaises de réaliser une « difficile synthèse de l'autonomie stratégique et de la contrainte budgétaire », comme l'ont noté Aude Fleurant et Yannick Quéau<sup>98</sup>.

---

96. « The extra-EU Defence Exports' Effects on European Armaments Cooperation », Parlement européen, Directorate-General for External Policy/Policy Department, juin 2015, p. 17-18.

97. « Que représente l'exportation pour DCNS ? [...] Pour maintenir notre compétence [...] et garder notre compétitivité économique et technique, nous devons réaliser 50 % à l'export », J.-D. Merchet, « Hervé Guillou : Grâce au contrat en Australie, les gens sont redevenus fiers d'appartenir à DCNS », *L'Opinion*, 27 avril 2017, disponible sur : [www.lopinion.fr](http://www.lopinion.fr).

98. A. E. Fleurant et Y. Quéau, « L'industrie de défense française : une autonomie stratégique sous contrainte », *Note d'Analyse du GRIP*, 1er septembre 2014, disponible sur : [www.grip.org](http://www.grip.org).

La dépendance à l'export peut par exemple avoir une incidence sur les équilibres financiers de la loi de programmation militaire (LPM) comme dans le cas des *Rafale* dont l'État avait garanti la rentabilité en cas d'échec à l'export. Alors que, sur l'exercice 2014-2019, le ministère de la Défense prévoyait d'acheter 26 *Rafale* pour ses armées, Dassault Aviation devait en produire 66 pour que la production soit soutenable, soit 11 par an – ce à quoi l'État s'était expressément engagé. C'est donc un solde de 40 *Rafale* qui devaient être exportés sur la période, faute de quoi la puissance publique aurait dû les acheter elle-même et à ses propres frais. Pour autant, la LPM ne prévoyait pas de fonds pour cette éventuelle acquisition supplémentaire de 40 avions de combat<sup>99</sup>. Les exportations étaient donc devenues un véritable pari, non seulement pour Dassault, mais pour le budget de l'État.

Les contrats avec l'Égypte, le Qatar puis avec l'Inde ont finalement donné raison aux concepteurs de la LPM. On peut toutefois se demander si ce pari financier n'incite pas à une recherche de contrats à l'export « à tout prix ». Ainsi, Paris aurait envisagé d'intervenir au Yémen au côté de l'Arabie Saoudite<sup>100</sup> et autorisé début 2017 l'exportation de munitions destinées à être utilisées dans cette guerre<sup>101</sup>. Auparavant, en 2013, dans le cadre d'une vente de satellites d'observation militaires aux Émirats arabes unis, la France avait modifié ses propres règles sur la résolution des images autorisée à l'export afin de décrocher le contrat<sup>102</sup>.

La nécessité d'exporter fait aussi courir un risque à l'autonomie stratégique de la France en ce qu'elle peut devenir prioritaire par rapport aux besoins des forces armées. Par exemple, six avions *Rafale* ont été prélevés sur les capacités de l'Armée de l'Air pour être livrés à l'Égypte<sup>103</sup> et la formation des pilotes étrangers consomme d'importantes ressources pour l'Armée de l'Air<sup>104</sup>.

---

99. M. Cabirol, « Défense : les cinq paris de la loi de programmation militaire », *La Tribune*, 2 août 2013; « L'État va ralentir les livraisons de Rafale », *Le Monde*, 2 août 2013; J. Guisnel, « Loi de programmation militaire : l'export une condition sine qua non », *Le Point*, 21 janvier 2015; V. Lamigeon, « Comment Dassault est devenu le meilleur ami de François Hollande », *Challenges*, 5 mars 2015.

100. J.-D. Merchet, « Yémen : la tentation française d'intervenir en soutien de l'Arabie Saoudite », *op. cit.* ; « Des contrats pour Fabius, Le Drian et Macron », *op. cit.*

101. J. Guisnel, « La France, supermarché de l'Arabie Saoudite », *Le Point*, 20 mars 2017.

102. « Satellites : et pour quelques centimètres de moins », *Intelligence Online*, 25 septembre 2013 ; « Paris tente un doublé dans le Golfe – Renseignement image », *Intelligence Online*, 9 octobre 2013.

103. « Audition de M. Laurent Collet-Billon, délégué général pour l'armement, sur le projet de loi actualisant la programmation militaire pour les années 2015 à 2019 et portant diverses dispositions concernant la défense », Commission de la défense nationale et des forces armées, Assemblée Nationale, mardi 26 mai 2015.

104. « Audition du général André Lanata, chef d'état-major de l'armée de l'air, PLF pour 2017 », Commission des affaires étrangères de la défense et des forces armées, Sénat, mercredi 12 octobre 2016.



En contrepoint, il convient de citer une occurrence qui semble *a priori* contredire l'hypothèse d'une telle dépendance à l'export, soit l'annulation en novembre 2014 du contrat avec la Russie concernant les Bâtiments de Projection et de Commandement (BPC) de classe *Mistral*. À cette occasion, le gouvernement Hollande semble avoir privilégié les intérêts stratégiques par rapport aux enjeux économiques. Cependant, l'arbitrage rendu alors oscille plutôt entre deux problématiques d'ordre diplomatique (mécontenter la Russie ou bien les alliés de la France) qu'entre économie et stratégie. Non seulement le gouvernement français dans un premier temps (de janvier à septembre 2014) a cherché à préserver le contrat avec la Russie, mais les enjeux économiques pèsent en réalité faiblement à cette période<sup>105</sup>.

À la signature du contrat durant le mandat de Nicolas Sarkozy (2011) la question industrielle et sociale était effectivement prédominante : le carnet de commandes des chantiers navals, détenus par la firme STX est alors presque vide ; un plan social a été enclenché en 2009 et, au printemps 2011, un plan de chômage partiel est en préparation<sup>106</sup>. Mais ces difficultés économiques ne sont plus à l'ordre du jour en 2014. En effet, comme l'écrit Jean-Pierre Maulny, l'emploi à STX a déjà à ce moment-là bénéficié de la construction des deux *Mistral*<sup>107</sup>, et l'entreprise a reçu plusieurs nouvelles commandes<sup>108</sup>. De plus le coût de l'annulation repose principalement sur l'État et non sur les entreprises<sup>109</sup>. Les enjeux industriels de cette annulation paraissent donc limités, ce qui permet de comprendre qu'une décision plus influencée par l'aspect stratégique ait été

---

105. N. Guibert, « La coopération militaire entre Moscou et Paris ne souffre en rien de la crise ukrainienne », *Le Monde*, 8 mars 2014 ; J. Guisnel, « L'impossible embargo sur les Mistral vendus à la Russie », *Le Point*, 19 mars 2014 ; J. Guisnel, « Malgré l'opposition américaine, Hollande maintient la vente des Mistral à la Russie », *Le Point*, 11 mai 2014.

106. « Les Russes pressés de nous acheter un BPC », *Ouest-France*, 27 août 2009 ; « Mistral gagnant pour la Russie ? », *La Tribune*, 27 novembre 2009 ; N. Dahéron, « Le BPC russe en bonne voie », *Presse Océan*, 28 novembre 2009 ; N. Aufauvre, « BPC russe : toujours pas de commande », *Presse Océan*, 9 février 2010 ; A. Morel, « Deux nouveaux projets pour les chantiers navals STX », *BFM*, 23 juillet 2010 ; N. Dahéron, « La commande russe signée vendredi ne rassure pas totalement », *Presse Océan*, 21 juin 2011 ; C. Pitois, « L'activité de STX suspendue à la commande russe », *Ouest-France*, 27 mai 2011.

107. J.-P. Maulny, « L'annulation du contrat Mistral : le choix de la raison », IRIS, 20 août 2015, disponible sur : [www.iris-france.org](http://www.iris-france.org).

108. D. Brunon, « Nouveau contrat pour les chantiers navals STX de St Nazaire », *Europe 1*, 9 mai 2014 ; « Deux nouvelles commandes pour les chantiers navals de Saint-Nazaire », *Le Monde*, 5 décembre 2014.

109. « Mistral non vendus à la Russie. DCNS attend d'être payé par l'État », *Ouest-France*, 15 décembre 2015 ; « Audition de M. Laurent Fabius, ministre des Affaires étrangères et du Développement international, sur le projet de loi sur la cessation de l'accord de coopération avec la Russie dans le domaine de la construction de bâtiments de projection et de commandement », Comptendu n° 100, Commission des Affaires étrangères, Assemblée Nationale, 15 septembre 2015.

prise, d'autant plus dans un contexte de forte pression des alliés de la France.

Il convient ainsi de s'interroger sur la possibilité de voir l'importance des exportations en termes industriels et économiques guider des décisions diplomatico-stratégiques. Dans ce cas, les ventes d'armes, au lieu d'être une conséquence positive des partenariats stratégiques signés par le pouvoir politique avec d'autres États, deviendraient au contraire l'objectif principal de la recherche de tels partenariats.

## **Transferts de technologie : comment préserver l'avenir ?**

Le second risque est lié à l'internationalisation des entreprises de défense française, conjuguée aux limites budgétaires du marché de défense national, qui érodent progressivement l'autonomie stratégique<sup>110</sup>. Les grands groupes de défense français sont en effet amenés à s'implanter de plus en plus dans les pays clients, dans le cadre des transferts de technologie, indispensables pour emporter aujourd'hui des grands contrats à l'export. En effet, les États clients exigent des « offsets », ou compensations, qui consistent pour les fournisseurs à réinvestir une partie de la somme du contrat dans l'économie locale. Ces offsets peuvent notamment prendre la forme de transferts de technologie, c'est-à-dire lorsque « l'État exportateur vend au destinataire un savoir-faire ou une connaissance qui peuvent être utilisés pour développer ou concevoir indépendamment des équipements ou composants militaires ou des systèmes d'armes<sup>111</sup> ». Or, ces transferts comportent des risques, pour le gouvernement comme pour les industriels, liés à la perte potentielle d'une avance technologique, puisque les transferts doivent permettre aux pays bénéficiaires de combler leur écart technologique avec les États exportateurs.

En développant leur industrie de défense nationale, les puissances émergentes acquièrent progressivement une autonomie stratégique par rapport à l'Occident. De plus, ceci entraîne l'apparition de concurrents sur le marché mondial des armes<sup>112</sup>. D'autres risques économiques impliquent des destructions d'emplois sur les marchés domestiques. Parce que les

---

110. A. E. Fleurant et Y. Quéau, « L'industrie de défense française : une autonomie stratégique sous contrainte », *op. cit.*

111. B. Gruselle, P. Le Meur, « Technology transfers and the Arms Trade Treaty – Issues and Perspectives », *Recherches & Documents* n° 02/2012, Fondation pour la Recherche Stratégique, mars 2012, p. 8.

112. L. Géhin, « Les biens et technologies de production d'armements : des exportations à risque », *Note d'analyse du GRIP*, Bruxelles, 9 mars 2017, disponible sur : [www.grip.org](http://www.grip.org).

compensations incluent souvent une production ou une maintenance locale partielle, cela signifie que les emplois sont plutôt créés dans les pays bénéficiaires<sup>113</sup> et qu'une part croissante de l'activité générée par les exportations d'armes est d'abord à leur bénéfice<sup>114</sup>. Ainsi, l'expansion des offsets et des transferts de technologie, qui permettent aux pays récipiendaires de développer leur propre BITD, pose la question du maintien de l'avantage technologique des États occidentaux. Pour que cet avantage perdure, la R&D de défense doit permettre aux industries de défense de développer les générations futures de systèmes d'armes.

Un aperçu de l'étendue des transferts de technologie a été visible à l'occasion de la crise entre la Pologne et la France, suite au refus du gouvernement polonais d'attribuer un contrat d'hélicoptères à Airbus à l'automne 2016<sup>115</sup>. Dans l'un des épisodes de cette crise, le PDG d'Airbus Helicopters, Guillaume Faury, a publié une lettre ouverte au Premier ministre polonais<sup>116</sup>. On y apprend que l'offre de compensations industrielles pour la Pologne en lien avec le contrat pour les hélicoptères *Caracal* aurait mené à la création de 3 800 emplois en Pologne. Airbus offrait 45 types de transferts de technologies, y compris l'établissement d'installations de production d'hélicoptères ; des capacités complètes de maintenance, réparation et modernisation d'hélicoptères ; le transfert de codes sources, de licences et le droit de moderniser les hélicoptères et leurs systèmes. Selon son dirigeant, Airbus Helicopters offrait d'établir la première usine de fabrication d'hélicoptères en Pologne conjointement avec l'entreprise WZL-1, dont l'État aurait détenu 90 %. La chaîne d'assemblage aurait été identique aux capacités de l'usine existant en France et aurait permis à la Pologne de produire elle-même ses hélicoptères à l'avenir à la fois pour les forces armées nationales et pour les marchés internationaux. De plus, dans l'offre d'Airbus, 50 *Caracal* au minimum auraient été produits intégralement en Pologne. Les premiers

---

113. Y. Bélanger, « Économie de défense et industrie militaire, la mondialisation à l'heure du repli budgétaire », in Y. Bélanger et al., *Les mutations de l'industrie de défense : regards croisés sur trois continents. Amérique du Nord, Europe, Amérique du Sud*, Paris, IRSEM, 2012, p. 12.

114. H. Masson, « L'industrie de défense européenne et les marchés d'Amérique du Nord et d'Amérique latine : entre attractivité et maîtrise des risques », in Y. Bélanger et al., *Les mutations de l'industrie de défense, op. cit.*, p. 113.

115. Jean-Yves Le Drian : « Je déplore la rupture par la Pologne du contrat Caracal, d'autant plus surprenante que le niveau d'offset consenti par Airbus pour répondre aux attentes exprimées par la Pologne était exceptionnel : il couvrait la totalité du contrat. En outre, l'accord avait été signé en 2015 en toute transparence, après appel d'offres, après compétition. Cette rupture est un acte politique, qu'il faut prendre comme tel. [...] Reste qu'une mauvaise manière nous a tout de même été faite, d'autant que deux jours après la rupture de cet accord, sans appel d'offres, une commande a été passée au concurrent d'Airbus », *Projet de Loi de Finances pour 2017*, Paris, Assemblée Nationale, 2 novembre 2016, disponible sur : [www.assemblee-nationale.fr](http://www.assemblee-nationale.fr).

116. G. Faury, « Open Letter to the Polish Prime Minister », Airbus Helicopters, 11 octobre 2016.

hélicoptères auraient été produits en France, mais par des ouvriers polonais de l'entreprise WZL-1, afin d'assurer le transfert de savoir-faire et de compétences. Ainsi, si le contrat avait été réalisé tel qu'annoncé, la vente des *Caracal* aurait bénéficié en priorité à des emplois non domestiques et aurait permis à terme à la Pologne de disposer de sa propre industrie de défense dans le domaine des hélicoptères, non seulement fermant un marché pour la France mais créant également un concurrent<sup>117</sup>.

Si les exigences d'offsets ont longtemps été caractéristiques des marchés européens et asiatiques, aujourd'hui de plus en plus d'États clients incluent des transferts de technologie dans les négociations. Cette tendance est visible dans les pays du Golfe, comme l'a démontré Emma Soubrier, qui étudie les processus d'acquisition d'armement dans la région<sup>118</sup>. Entre les années 1970 et 1990, l'objectif des importations d'armes des États du Golfe était davantage diplomatique que militaire, le but étant de développer leur relation avec les États-Unis. La relation était dominée par l'enjeu « pétrole contre sécurité », les États du Golfe reconnaissant qu'ils ne pouvaient assurer seuls leur propre sécurité. Le Qatar et les Émirats arabes unis recherchaient une forme d'autonomie en diversifiant leurs fournisseurs, achetant auprès de la France et du Royaume-Uni en plus des États-Unis. En outre, les États du Golfe ne définissaient pas eux-mêmes leurs besoins militaires : les entreprises et les gouvernements occidentaux étaient en position d'imposer leurs propres intérêts, profitant du manque de connaissances de leurs clients en la matière. Enfin, du fait de leurs capacités de production industrielle limitées, les États du Golfe importaient des armements « sur étagère », c'est-à-dire sans transferts de technologie.

Cependant, depuis le milieu des années 2000, les États du Golfe ont renforcé leurs processus d'acquisition. Ils ont aujourd'hui intégré des critères opérationnels et capacitaires dans leurs choix d'acquisition. Cette montée en compétences s'est accompagnée de demandes de transferts de technologies, les capacités industrielles dans ces États s'améliorant également. Des demandes pour la formation des forces armées domestiques mais aussi des ingénieurs témoignent d'une volonté politique de développer la BITD locale. La création à Ryad en mai 2017 d'une

---

117. P. Tran, « Airbus Claims Poland “Misled” Company During Caracal Helicopter Dealings », *Defense News*, 11 octobre 2016 ; A.-S. Chassany, P. Hollinger, H. Foy, « Airbus Threatens to Sue Poland over \$3.5bn Helicopter Deal », *Financial Times*, 11 octobre 2016.

118. E. Soubrier, « L'économie de défense des pays du Golfe, entre maintien du statu quo et volonté d'affirmation », in A. E. Fleurant (dir.), *Quelles stratégies face aux mutations de l'économie de défense mondiale ?*, Paris, IRSEM, 2015, p. 20-28 ; « Mirages of Power? From Sparkly Appearances to Empowered Apparatus, Evolving Trends and Implications of Arms Trade in Qatar and the UAE », in D. DesRoches et D. Thafer, *The Arms Trade, Military Services and the Security Market in the Gulf*, Berlin, Gerlach Press, 2016.

entreprise nationale – Saudi Arabian Military Industries – participe de cette évolution<sup>119</sup>.

Malgré les risques inhérents aux transferts de technologie, ceux-ci sont devenus de plus en plus importants ces dernières années. En 2014, *Avascent* a estimé que les obligations de compensation dans le commerce des armes s'élevaient à 32 milliards de dollars<sup>120</sup>. Selon *Frost & Sullivan*, le montant des offsets devrait passer de 36,36 milliards de dollars en 2012 à 49,61 milliards en 2021<sup>121</sup>. La revue *Jane's* a également calculé que, entre 2012 et 2022, les entreprises de défense détiendraient des obligations de compensation à hauteur de 100 milliards de dollars en dehors des marchés européens et américains<sup>122</sup>. À titre de comparaison, le SIPRI estime que le commerce des armes mondial s'établissait en 2014 à 94,5 milliards<sup>123</sup>.

Hormis le risque économique, ces transferts de technologie génèrent des risques au-delà des États exportateurs et de leurs industries. Ils entraînent une prolifération des capacités de production, rendant la production de systèmes d'armes plus éclatée et moins aisément contrôlable pour les États. Ceci crée de nouveaux pôles de production d'armement et participe donc de la prolifération des armes conventionnelles, y compris à destination d'adversaires potentiels<sup>124</sup>.

Il est d'ores et déjà possible d'observer les conséquences de transferts de technologie d'hier – ce qui offre un premier aperçu, qui n'a pas pour autant, bien sûr, de valeur prédictive. En 1980, soit avant l'imposition d'un embargo européen en 1989, la France a vendu via Aérospatiale (aujourd'hui Airbus) 50 licences pour des hélicoptères AS-365 *Dauphin*/AS-565 *Panther* à la Chine<sup>125</sup>. Mais, dans les années 1990, la Chine a poursuivi la production de ces hélicoptères au-delà du nombre de licences autorisées. Grâce au savoir-faire acquis, la Chine produit aujourd'hui le Z-9, considéré comme l'un de ses principaux hélicoptères

119. J.-M. Gradt, « L'Arabie saoudite fait son entrée dans l'industrie de l'armement », *Les Échos*, 19 mai 2017 ; « Saudi Arabia Launches Military Industries Company », *Reuters*, 17 mai 2017.

120. « Global Offsets Grow Unabated amid Evolving Requirements and Goals », *Avascent*, Institute for Near and Gulf Military Analysis, novembre 2013.

121. D. Kimla, « Military Offsets & In-country Industrialisation. Top 20 Military Offsets Markets », *Frost & Sullivan*, mars 2013.

122. G. Anderson et B. Moores, « The Growing Burden of Offsets », *Jane's Defence Weekly*, 30 octobre 2013, p. 28.

123. SIPRI « Financial Value of the Global Arms Trade », disponible sur : [www.sipri.org](http://www.sipri.org).

124. A. E. Fleurant et Y. Quéau, « Defense Spending, Arms Production and Transfers. The Political Economy of Defense in a Transitional Phase », in D. A. Backer, R. Bhavani et P. K. Huth, *Peace and Conflict 2016*, Center for International Development and Conflict Management, Graduate Institute of International and Development Studies, 2016, p. 87-88.

125. *Defense & Foreign Affairs Daily*, 9 juillet 1980 ; *AAS Milavnews News Letter*, mars 1986.

militaires<sup>126</sup> qu'elle a pu ensuite exporter au Cambodge, au Pakistan, en Namibie ou en Zambie<sup>127</sup>. Aujourd'hui, Airbus coopère avec l'industrie chinoise sur l'hélicoptère EC-125/Z-15, qui, s'il a au départ un usage civil, pourrait également être utilisé par la marine chinoise.

Au-delà des transferts de technologie et du développement de l'industrie de défense des États clients, les exportations d'armement comportent des risques intrinsèques pour les forces armées françaises. Si l'exemple le plus connu est celui de la Guerre du Golfe au cours de laquelle les forces aériennes françaises ont dû faire face aux *Mirage-F1* vendus quelques années plus tôt à Saddam Hussein, cela a été le cas plus récemment avec la Libye. En 2007-2008, la France signe avec le régime de Kadhafi un contrat pour la modernisation des avions de combat *Mirage-F1*<sup>128</sup> et des missiles antichar *Milan*<sup>129</sup>. Dans le même temps, des négociations pour la vente de 14 *Rafale* étaient aussi engagées, puisque des autorisations de négociation (agrément préalable) avaient été accordées par la CIEEMG en 2007<sup>130</sup>. Les discussions ont été interrompues par l'éclatement des Printemps Arabes et de la guerre civile en Libye en 2011. Ces différents éléments rappellent toutefois que les récents succès à l'export de la France ne doivent pas pour autant masquer les risques économiques et stratégiques que peuvent entraîner les ventes d'armes.

---

126. R. Hewson, « Unfulfilled Ambitions : China's Helicopter Plans Are yet to Soar », *Jane's International Defence Review*, octobre 2013, p. 52-57.

127. SIPRI Trade Registers, disponible sur : <http://armstrade.sipri.org/>.

128. « Contacts entre la France et la Libye pour moderniser les armements libyens », *AFP*, 18 octobre 2006 ; A. Ruello, « Rafale : Paris espère une marque d'intérêt du président libyen », *Les Échos*, 10 décembre 2007.

129. J. M. Cedro, « Contrats Libye : une lettre d'intention a été signée », *Les Échos*, 4 août. 2007.

130. « Pour l'Élysée, la Libye est "un client comme les autres" », *L'Express*, 11 décembre 2007 ; « Les industriels Dassault Aviation, Thales et MBDA sont à Tripoli depuis environ deux semaines pour négocier plusieurs contrats de défense aérienne, dont celui sur le Rafale (soit une première tranche de 14 avions de combat armés notamment de missiles Mica), selon plusieurs sources concordantes », M. Cabirol, « Paris tente de propulser le Rafale en Libye », *La Tribune*, 23 juillet 2010 ; F. Delon (SGDSN) : « Pour ce qui est des Rafale, la CIEEMG n'a délivré pour l'instant qu'un agrément préalable de niveau négociation à Dassault. » [...] M. Jacques De Lajugie (DGA/DI) : « Le nombre de 14 nous a donc été indiqué par nos interlocuteurs libyens. Ces derniers sont, d'une part, le directeur des acquisitions militaires – l'équivalent du délégué général pour l'armement – d'autre part les chefs d'état-major de chacune des armées. Le premier est le client au sens juridique du terme, les seconds sont les utilisateurs, qui déterminent ce dont ils ont besoin », *Rapport sur les conditions de libération des infirmières et du médecin bulgares détenus en Libye et sur les récents accords franco-libyens*, Rapport n° 662, Paris, Commission d'enquête, Assemblée Nationale, 22 janvier 2008, p. 227.

# Conclusion

La politique d'exportation d'armement française s'est institutionnalisée dans le sillon de la politique étrangère et de défense initiée sous le Général de Gaulle, au début de la V<sup>e</sup> République. Cette politique d'exportation d'armement a été adaptée dans la période de l'après-guerre froide aux nouvelles dynamiques du commerce des armes, tant sur le plan économique que diplomatique. Poursuivie sous la houlette de Jean-Yves Le Drian lors de la présidence de François Hollande, en rupture avec les réformes menées durant le précédent quinquennat, la politique d'exportation d'armement obtient alors des résultats significatifs : l'avion de combat *Rafale* a trouvé ses premiers clients, et les résultats des ventes d'armes, en termes de prises de commandes, ont atteint des montants record. Les indéniables succès de la période 2012-2017 doivent néanmoins être aussi compris à l'aune d'un contexte international particulièrement favorable à l'industrie française d'armement, les faisant ainsi apparaître comme peut-être plus conjoncturels que structurels.

Dans la période qui s'ouvre sous la présidence d'Emmanuel Macron, M. Le Drian est désormais ministre de l'Europe et des Affaires étrangères. Du fait de cette nomination, on peut s'attendre à ce que le Quai d'Orsay devienne un acteur plus favorable au soutien aux exportations, notamment dans le cadre des décisions de la CIEEMG. La présence de M. Le Drian au gouvernement permet aussi de supposer une continuité dans le dispositif existant de soutien à l'export. D'importants dossiers demeurent en ligne de mire. Par exemple, Dassault Aviation espère obtenir un nouveau contrat avec l'Inde pour le *Rafale*. L'avion de combat est également bien placé dans la compétition en Malaisie<sup>131</sup>. En revanche, malgré les accommodements français évoqués dans cet article, l'Arabie Saoudite semble en voie d'abandonner ses négociations en cours avec la France pour privilégier un rapprochement avec l'administration de Donald Trump<sup>132</sup>. Ces différents objectifs seront désormais à traiter par le nouveau gouvernement.

---

131. N. César, « PDG de Dassault : un renfort de "plusieurs centaines de personnes en Gironde" », *Sud-Ouest*, 14 mai 2017 ; J. Sipalan, « Rafale Appears in the Lead as Malaysia Seeks New Fighter Jets », *Reuters*, 22 mars 2017.

132. M. Cabirol, « Armement : l'Arabie Saoudite va-t-elle planter un poignard dans le dos de la France ? », *La Tribune*, 19 mai 2017.

Toutefois, au-delà des succès des ventes d'armes françaises, nous avons vu que ces records comportent des risques intrinsèques liés au marché national et international de l'armement contemporain. Outre les conséquences potentiellement destructrices des ventes d'armes dans les pays clients en termes économiques et militaires, les conséquences à long terme des ventes d'armes de la France peuvent éroder l'autonomie stratégique qu'elles sont censées contribuer à entretenir. Ces aspects de temps long mériteraient une réflexion de la part du nouveau pouvoir, afin de déterminer la manière dont leurs retombées négatives, si elles ne peuvent être totalement évitées, pourraient tout du moins être mieux prises en compte et limitées.





